全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

张新民◎编著

一块钱也能创业

只有你想不到的，没有你赚不到的

小本投资创业指南

学习成功者的经验是创业的最大捷径，站在巨人肩上瞭望“钱”途，胜过自己的苦苦摸索。如果你能读懂本书中大师门的经营手法，再加以触类旁通，举一反三地运用，就一定能实现创业致富的梦想！

中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小本投资创业指南

只有你想不到的，没有你赚不到的

一块钱也能创业

张新民◎编著

中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

图书在版编目（CIP）数据

一块钱也能创业：小本投资创业指南/张新民编著．—北京：中央编译出版社，2006.8
ISBN 7-80109-954-0

Ⅰ．一…
Ⅱ．张…
Ⅲ．投资—指南
Ⅳ．F830.59－62

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2006）第 096552 号

一块钱也能创业：小本投资创业指南

出版发行：中央编译出版社
地　　址：北京西单西斜街 36 号（100032）
电　　话：（010）66509360　66509367（编辑部）
　　（010）66569634（发行部）　（010）66509618（读者服务部）
http://www.cctpbook.com
E-mail: edit@cctpbook.com
经　　销：全国新华书店
印　　刷：北京市商标印刷厂印刷
开　　本：787×1092 毫米　1/16
字　　数：213 千字
印　　张：18.5
版　　次：2007 年 1 月第 1 版第 1 次印刷
定　　价：28.00 元

本社常年法律顾问：北京建元律师事务所　首席顾问律师鲁哈达

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作者简介

张新民 北京一家文化公司总裁，曾在重庆一国有企业做过工程师。1991年辞职下海，卖过服装，拉过广告，搞过项目策划。1996年9月在北京成立自己的公司，从事文化传播工作至今。

责任编辑 韩德江
版式设计 董 妍
封面设计 耀午书装 010-84473188

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业已经成为一种时尚，
你还等什么？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前　言

虽然钱不可能解决所有问题，但金钱却改变着生活的各个方面，这是事实。钱不仅能提高你的物质、文化生活水平，还能给你温暖，给你快乐，给你自信……有了钱，你还可以游刃有余地去做很多自己觉得有意思的事情，总之，钱是个好东西，人人喜欢它。怎样才能找到更多的钱呢？许多人认为只能创业，因为光靠工资和节俭不可能致富，要努力去制造一部赚钱的机器，而不是把自己变成一部生产汗水的机器。

现在创业已经成为一种时尚，成为实现人生价值的重要手段。虽然我国每年都有数百万家小公司诞生，但成功者却只占极少数，绝大多数创业者在历经磨难之后只能痛苦收场。还有不少人想创业，但不知从何做起而徘徊在十字路口。

创业要想获得成功，必须得“道”，光是理论上的夸夸其谈解决不了问题。本书从小本创业的实际情况出发，对创业前的各项准备工作、如何选择项目、运作技巧、赢利方法以及创业的经验等方面作了通俗、生动的介绍。其中有不少新鲜的作法，令人耳目一新、茅塞顿开。这些创业方法和赢利绝招都来源于成功人士的经验总结和作者的切身体会，可操作性强。无论是下岗工人、刚毕业的大学生、复员军人、“下海”人员，还是漂泊异乡的打工仔，只要你想创业，都会从本书中获得极有价值的真知灼见。

学习成功者的经验是创业的最大捷径。站在巨人肩上瞭望“钱”途，胜过自己的苦苦摸索。如果你能读懂本书中大师们的经营手法，再加以触类旁通、举一反三的运用，就一定能实现创业致富的梦想！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目录

第一章 创业准备

一、点燃创业激情 …… 1
二、做好心理准备 …… 6
三、拟定创业计划 …… 8
四、决定创业形式 …… 9
1. 自我创业 …… 10
2. 合伙创业 …… 10
3. 夫妻创业 …… 10
五、选择项目 …… 12
1. 小本创业选项准则 …… 12
2. 最有利可图的行业 …… 16
3. 专利项目 …… 21
4. 产品代理 …… 22
5. 加盟连锁 …… 23
六、筹措资金 …… 26
1. 贷款 …… 27
2. 保单借款 …… 28
3. 集资 …… 28

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

七、成立公司 …… 29
1. 选择适合自己的企业组织形式 …… 29
2. 企业登记注册 …… 35
3. 其他 …… 36

第二章 小本创业赢利策略

一、借力策略 …… 38
1. 依存方式 …… 38
2. 借牌方式 …… 40
3. 代理方式 …… 41
4. 特许经营方式 …… 41
二、冷门策略 …… 41
三、模仿策略 …… 44
四、小而专策略 …… 46
五、独创策略 …… 50
六、空隙策略 …… 54
七、游击策略 …… 55
1. 寻找合适的细分市场 …… 56
2. 灵活机动，迅速转移 …… 56

第三章 小本创业参考项目

1. 成立买房讲价服务中心 …… 57
2. 成立看病服务中心 …… 59

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 搞家庭装修采购咨询服务 …… 60
4. 成立家庭布置设计室 …… 61
5. 成立手绘服饰设计室 …… 61
6. 开打工者聊吧 …… 62
7. 开粗粮餐馆 …… 63
8. 开家懒汉用品店 …… 64
9. 开一间美甲小屋 …… 64
10. 开家宠物裁缝店 …… 65
11. 开家考试书店 …… 66
12. 开军品专卖店 …… 66
13. 开办零岁儿童教育中心 …… 67
14. 搞一个电脑服装设计室 …… 68
15. 开民俗用品专卖店 …… 69
16. 开即食豆腐坊 …… 70
17. 开病人专用食品店 …… 70
18. 开婴儿按摩浴室 …… 71
19. 搞一个小型健身房 …… 72
20. 开间乒乓球活动室 …… 73
21. 搞玩具租赁店 …… 73
22. 开一家专业擦鞋店 …… 74
23. 开一家模拟运动俱乐部 …… 75
24. 开魅力背心专卖店 …… 75
25. 开一家创业者超市 …… 77
26. 搞成人漫画吧 …… 78
27. 开一家水洗店 …… 80
28. 搞一个丈夫休闲室 …… 80
29. 开花器专卖店 …… 81

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

30. 搞庆典产品专营店 …… 82
31. 办老人陪护中心 …… 82
32. 卖多彩冰淇淋 …… 83
33. 卖果味彩色棉花糖 …… 84
34. 开一家搞笑玩具专卖店 …… 84
35. 开魔术玩具专卖店 …… 85
36. 开家花卉护理中心 …… 85
37. 成立带路服务公司 …… 87
38. 搞一个老年人乐园 …… 88
39. 开办一家教育软件专卖店 …… 89
40. 开蜡染艺术品专卖店 …… 89
41. 搞气模儿童游乐园 …… 90
42. 成立“月嫂”服务中心 …… 91

第四章 小公司做广告的技巧

一、广告的作用 …… 94
1. 传递信息，沟通供需 …… 94
2. 创造需求，促进消费 …… 94
3. 树立形象，开拓市场 …… 95
二、确定广告目标 …… 95
1. 告知广告 …… 95
2. 劝说广告 …… 95
3. 提示广告 …… 95
三、选择广告媒体 …… 96
1. 选择影响力和覆盖面大的媒体 …… 96

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 选择与广告目标契合的媒体 …… 96
3. 选择广告价格合适的媒体 …… 96
四、广告媒体的特点 …… 97
1. 电视 …… 97
2. 广播 …… 98
3. 报纸 …… 98
4. 杂志 …… 99
5. 户外广告 …… 99
6. 电话黄页 …… 100
五、发布广告的时机 …… 100
1. 新产品、新服务面世 …… 101
2. 抓住客户购买力旺盛的时机 …… 101
六、广告制作技巧 …… 102
1. 要有针对性 …… 102
2. 搞好市场调查 …… 102
3. 掌握消费者的心态 …… 103
4. 用词合乎潮流 …… 103
5. 重复诉求要点 …… 103
6. 虚心请教 …… 104
七、小公司的宣传手段 …… 104
1. 制作小册子 …… 104
2. 印发传单 …… 104
3. 参加展销活动 …… 105
4. 示范表演 …… 105
5. 温情广告 …… 106
八、小公司的广告策划技巧 …… 107
1. 企业如何策划新闻 …… 107

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 企业如何利用公益活动 …… 120
3. “傍”名牌造声势 …… 123
九、小公司怎样做信函广告 …… 124
1. 信函广告的特点 …… 125
2. 信函广告的几个要素 …… 125
3. 信函制作技巧 …… 126
4. 寻找邮寄对象名单 …… 127

第五章 小公司的推销诀窍

一、小公司的长处与短处 …… 129
1. 小公司的长处 …… 129
2. 小公司的短处 …… 131
二、分析本公司的实力 …… 132
三、小公司的推销诀窍 …… 132
1. 重视推销工作 …… 133
2. 掌握诱导本领 …… 137
3. “和盘托出”推销法 …… 138
4. “无中生有”推销术 …… 140
5. 针对精明客户的推销技巧 …… 144
四、如何进行促销 …… 147
1. 价格、降价促销 …… 149
2. 免费样品促销 …… 152
3. 优惠券促销 …… 152
4. 有奖促销 …… 153
5. 包装促销 …… 153

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6. 示范促销 …… 154
7. 馈赠促销法 …… 155
8. 节日促销 …… 155
9. 利用重大事件策划促销 …… 160
10. 方便促销法 …… 162
11. 逆反心理促销法 …… 163
12. 置乏促销法 …… 163

第六章 创业经验与技巧

一、创业成功的法则 …… 165
二、八条创业捷径 …… 166
三、小店经营六绝招 …… 167
四、开店注意事项 …… 168
五、先做业务员后创业 …… 169
六、以小搏大的营销策略 …… 171
七、成功者的心理特征 …… 174
八、致富新铁律 …… 175
九、温州人的成功之道 …… 176
十、年轻人创业成功的关键 …… 177
十一、大学生创业利与弊 …… 179
十二、大学生创业小处方 …… 181
十三、公司企业取名之道 …… 182
1. 移情别恋 …… 182
2. 升级换代 …… 182
3. 异曲不能同工 …… 183

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 没有歧义 …… 183
5. 适合远观 …… 183
6. 不要自相矛盾 …… 183
十四、如何使创业团队保持稳定？ …… 183
十五、2005 年创业做哪行好？ …… 185
1. IT 领域 …… 185
2. 高科技领域 …… 186
3. 教育培训领域 …… 188
4. 服务领域 …… 189
十六、网上创业基本经验 …… 190
十七、网上开店四步曲 …… 193
1. 选择域名 …… 193
2. 建立网站 …… 193
3. 添加功能 …… 194
4. 维护网站 …… 194
十八、最适合女性创业的五个行业 …… 194
1. 创意服务类 …… 195
2. 专业咨询类 …… 195
3. 科技服务类 …… 195
4. 补教照顾类 …… 195
5. 生活服务类 …… 195
十九、掌握机会的简便方法 …… 196
1. 从“低科技”中把握机会 …… 196
2. 变化就是机会 …… 196
3. 追求“负面”就会找到机会 …… 197
4. 需要就是机会 …… 197
二十、今天赚钱的绝招 …… 197

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 概念是金 …… 197
2. 标准出银 …… 198
3. 细分得财 …… 198
4. 体验生宝 …… 199
二十一、让别人知道你的简单办法 …… 199
1. 在公共汽车上做广告 …… 200
2. 利用别人的广告找客户 …… 200
3. 利用名片做广告 …… 201
二十二、创业成功十二招 …… 201
二十三、警惕创业“雷区” …… 203
1. 好大喜功 …… 203
2. 不思变革 …… 203
3. 忘乎所以 …… 204
4. 坑蒙拐骗 …… 204
5. 胆大妄为 …… 204
二十四、自主创业应选准时机 …… 205
二十五、对创业投资的35个忠告 …… 207
1. 投资项目过于单一 …… 208
2. 投资规模过大，资产负债比率过高 …… 208
3. 过度相信他人，不亲自进行市场调查 …… 209
4. 急于获取回报 …… 210
5. 不愿寻求投资合作伙伴 …… 210
6. 迷恋主导权而寻求过度弱小的合作伙伴 …… 211
7. 合作伙伴选择不当 …… 212
8. 未与合作伙伴达成共识就实施 …… 212
9. 选择实力远超过自己的投资伙伴 …… 213
10. 进行没有希望的“友情”投资 …… 214

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

11. 情绪化的投资策略 …… 214
12. 轻易放弃投资项目 …… 215
13. 光靠运气进行的投资 …… 216
14. 对合作缺乏真诚频频违约 …… 216
15. 迷信专家，过于相信专家的能力 …… 217
16. 只相信金钱操纵市场 …… 218
17. 对广告认识不足 …… 218
18. 缺少谈判签约经验 …… 219
19. 只求盈利不进行创新 …… 220
20. 忽视无形资产 …… 220
21. 忽视投资回报，投资陌生行业 …… 221
22. 对投资项目认识不足 …… 222
23. 不根据市场变化调整策略 …… 222
24. 目的不明确的投资 …… 223
25. 盲目追求轰动效应 …… 224
26. 项目与现实不相符 …… 225
27. 对高科技产品搞长期投资 …… 225
28. 忽视与投资相关的地理环境 …… 226
29. 不能投资在未来领先的技术 …… 227
30. 拒绝赚钱的小企业投资赔钱的大公司 …… 227
31. 投资时无视银行支持 …… 228
32. 盲目追风的投资 …… 229
33. 用短期借款搞固定资产投资 …… 229
34. 受虚假报表误导的投资 …… 230
35. 只重视生产不注重信息设备的投资 …… 231
二十六、创业企业如何防范失败 …… 232
1. 完备的战略计划并不适合创业者 …… 232

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 在创业三阶段中协调好技术人员与市场人员之间的冲突，要在最困难的时期坚定自己和创业团队其他成员的信念 …… 233
3. 没有人可以在创业企业中逃避拼搏 …… 234
4. 把握好人治与法治的度 …… 234
5. 巧用风险资金 …… 235
二十七、自行创业的八大策略 …… 236
1. 将创业资金数额降到最低 …… 236
2. 对客户要大方 …… 236
3. 开始时可在家里办公 …… 236
4. 长时间工作 …… 237
5. 爱你的顾客 …… 237
6. 失败了要分析原因，切不要简单放弃 …… 237
7. 独自经营 …… 237
8. 安排休闲时间 …… 237
二十八、白手起家之奥秘 …… 238
1. 懂得把伟大创意发扬光大 …… 238
2. 脸皮要厚 …… 238
3. 抱紧资产 …… 238
4. 有捡便宜货的独到眼光 …… 239
5. 气定神闲地面对投资风险 …… 239

第七章 创业启示录

一、11 个成功企业人士的故事 …… 240
1. 有心打工仔终成亿元富翁 …… 240

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 有经济头脑才有致富机会 …… 242
3. 善用个人优势起步，终成“汽车销售大王” …… 247
4. 山村女孩吃尽苦，苦尽甜来成大富 …… 251
5. 开动脑筋，变“破财”为商机 …… 256
6. 靠兴趣和专注取胜的 QQ 老板 …… 258
7. 人太理性对创业未必有利 …… 260
8. 怎样捕促商机 …… 262
9. 善挖商机善作人，终成气候成大业 …… 265
10. 信誉是事业的生命 …… 267
11. 美德引来的市场 …… 268
二、16 个启迪智慧的小故事 …… 270
1. 并不是因为事情难我们不敢做，而是因为我们不敢做事情才变得难 …… 270
2. 只要心存信念，总有奇迹发生 …… 271
3. 来自外部的打击，对你产生影响大小的决定权在你手中 …… 272
4. 不相信自己的意志，永远也做不成将军 …… 272
5. 信念是一种无坚不摧的力量，当你坚信自己能成功时，你必能成功 …… 273
6. 如果你只接受最好的，你就会经常得到最好的 …… 274
7. 阻碍我们去发现、去创造的，仅仅是我们心理上的障碍和思想中的顽石 …… 274
8. 忘我能创造奇迹 …… 275
9. 乐观者在危难中看到机会，悲观者在机会中看到危难 …… 276
10. 对于那些害怕危险的人，危险无处不在 …… 276

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

11. 软水穿透硬石，坚持不懈而已 …… 277
12. 上帝给予了天分，勤奋将天分变为天才 …… 278
13. 只有一个洞穴的老鼠很快被捉 …… 278
14. 任何一个障碍，都会成为一个超越自我的契机
…… 279
15. 在大海上航行的船没有不带伤的 …… 280
16. 人生必须渡过逆流才能走向更高的层次 …… 281

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第1章

创业准备

一、点燃创业激情

激情是什么？创业要想获得成功，首先必须要有极强的创业欲望，要有一种想要改变现状的冲动，这就是激情。激情是亢奋，激情是投入，激情是专注，激情是追求。

创业需要激情。有了激情，就有了灵感和创新，就能产生积极向上的工作态度，使你苦不觉苦，累不觉累，面对困难能积极应对，永不言败；有了激情，你就会跌倒了爬起来拍拍身上的尘土，再勇往直前，就会把失败的经验变成成功的资本，最终创造出骄人的业绩。

创业最怕的是没有激情。资金、项目、市场、人力资源、场地、手续等等都可以通过努力得到解决，而创业激情的因子在你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的骨子里，只能想办法去激活它，花多少钱也买不到。一个没有创业激情的人，无论面对多么强烈的诱惑、也无论具备多么充分的条件，即使给他一个已经步入良性循环的企业，也会在毫无激情的懒散中垮掉。因此说，激情是创业的最大基础。事业要想兴旺发达，创业者必须始终充满激情。

创业光凭念头一闪就立马行动显然不行，必须要首先设法点燃你胸中的激情，并使之猛烈地燃烧。那么如何点燃创业激情呢？有关专业人士通过对上千案例的研究发现，成功创业者的激情产生于极强的欲望。不管这欲望是什么，是美满的爱情、富裕的生活，还是显赫的地位等等，都无可厚非。

欲望，实际上就是一种生活目标，一种人生理想。创业者的欲望往往超出他们的现实，这就需要打破他们现在的立足点，打破眼前的樊笼才能够实现。所以，创业者的欲望往往伴随着行动力和牺牲精神。有这么一类人不适合创业：他们表情木然，行动萧索、心态落寞，一门心思担心的就是下岗会不会落到自己头上。单位效益差，哪怕降一点工资都行，可千万别叫他回家呆着。这其中一些人有文化，有学识，有的还能说会道，按他们现有的能力及资源完全可以去开创一番事业，但是他们却没有这种欲望，他们觉得能保住眼前的生活就满足了。对于这些人，难道还能指望他们去创业？

欲望是帮助你克服重重困难，推动你去实现理想的强大动力。上海文峰国际集团的老板陈浩，1995 年带着 20 万块钱来到上海，从一个小小的美容店做起，现在已经拥有了 30 多家大型美容院、一家生物制药厂、一家化妆品厂和一所美容美发职业培训学校，并在全国建立了 300 多家连锁加盟店，据说个人资产超过亿元。陈浩有一句话：“一个人的梦想有多大，他的事业就会有多大。”所谓梦想，不过是欲望的别名而已。你可以想象欲望对一个人的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

推动力有多大。

经研究发现，成功创业者的欲望，大多来自于现实生活的刺激，是外力作用的结果，而且往往都是非正面的打击型的。刺激者经常让承受者感到屈辱、痛苦。这种刺激经常在被刺激者心中激起一种强烈的愤懑、愤恨与反抗精神，从而使他们做出一些“超常规”的行动，焕发起“超常规”的能力，这大概就是孟子所说的“知耻而后勇”。一些创业者在创业成功后往往会说：“我自己也没有想到自己竟然还有这两下子。”

你想得到某些东西，但凭自己现在的身份、地位、财富却得不到，所以要去创业，要靠创业改变身份，提高地位，积累财富，这就构成了许多创业者的人生“三部曲”。做家具生意的吉盛伟邦在上海有很大的名声，它的老板叫邹文龙。邹文龙来自北方冰雪之国的长春，在一向瞧不起“外地佬”的上海硬是打出了一片天地，身家要以若干个亿元来计算。邹文龙在接受媒体采访时说自己的创业动力来自“三大差别”。这“三大差别”是他现在的岳父给他提出的。邹文龙说自己早恋，高二就开始谈恋爱，身体又不好，后来女朋友考上了大学，自己却落了榜。他女朋友的父亲就对他说：“你和我的女儿有三大差别：第一是城乡差别（女朋友是城市户口而邹文龙却来自贫穷的农村）；第二是脑力劳动与体力劳动的差别（邹文龙的女朋友已经考上了大学，而邹却不得不接一个亲戚的班，到一个小杂货店搬油盐酱醋出卖劳动力）；第三是健康上的差别（邹文龙因为身体不好而没有考上大学），难以想像一个身体不好的人以后怎么靠体力活儿吃饭，你怎么能够养得活我的女儿？所以，想和我的女儿谈恋爱，坚决不行！”要想不放弃自己的女朋友，那就只有一条路，就是消灭“三大差别”。在这样的情况下，邹文龙开始了创业，并且创业成功。现在，女朋友早已变成了老婆，邹文龙还是喜欢对老婆说：“我都是为你做的。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

实际上，邹文龙说错了，他不是“为你做的”，而是“为了得到你而做的。”这就是欲望的作用，再辅之以出色的行动力，邹文龙终于如愿以偿，“抱得美人归”。

无独有偶，大名鼎鼎的张树新的创业亦是源于一种刺激。只不过，这种刺激比邹文龙的“女朋友”来得更为刻骨铭心，因为它关系到父亲的生死。张树新回忆说：“我记得自 1989 年我父亲患癌症来北京，到 1992 年去世，我们几乎倾其所有，其间想做很多的事情，却总是囊中羞涩做不下去。那个时候社会上已经有很多人下海，大街上有很多不同的人的生活状态，你就想只要能改变自己的生活状态，摆什么大道理都是没用的。”俗话说，哀莫大于心死。张树新就是在这样一种状态下，由报社记者而下海创业，成为一个创业者。创业的目的很简单，就是没有钱，想有钱，要赚钱。后来张因为创办瀛海威，第一个大张旗鼓将互联网引入中国而声名鹊起。现在张是联合运通投资顾问有限公司董事长，已经由一个成功的创业者，发展成为一个用自己的钱投资的职业投资家。

因为欲望，而不甘心，而创业，而行动，而成功，这是大多数白手起家的创业者走过的共同道路。丝宝集团的梁亮胜现在很有名，上了《福布斯》中国富豪榜，但寻究当年，梁也不过是一个打工仔，只是这个打工仔有点儿与众不同。1982 年，梁带着他的太太，和其所在的内地工厂的 40 多名青工一道被派往香港工作。当时“一家人在香港只有四五平方米的住房。那是一间不到 30 平方米的房子，住了三家人，除去公用厨房、洗手间、走道，房间之小难以想象。其他两家人各租了一间房，他两口子就挤在沙发上睡。因为别人白天上班时要从厅里走过，他就在沙发前拉一块塑料布，遮挡一下。”那时，梁的梦想就是想有个楼花。即使是在这样艰苦的条件下，梁还是每天晚上坚持去上学。在香港的 3

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

年时间里，梁系统地学习了航运、英语、国际贸易和经济管理等课程。后来梁就依靠做国际贸易，向国内贩卖檀香木材淘到了第一桶金，再后来，就办起了丝宝集团，出品舒蕾、风影洗发水等。现在梁站在成功者的角度说："回头来看，一起到香港的40多人现在都还在工厂里做工，因为他们满足于现状，觉得现在做工比原来在国内做工好多了。"梁这话的意思就是说，是欲望促就了他的成功。因为他觉得自己可以做得更好，可以赚更多的钱，过更好的生活，他要给自己当老板，做自己的主人。而原来一起随他到香港做工的40多个工友，却没有他这样的欲望，所以他们20年前给别人做工友，20年后仍然只能给别人做工友，老板赚大钱，自己挣点儿小钱。

做杉杉西服的郑永刚与梁亮胜如出一辙。郑总是不满足，在部队里不满足，退伍之后仍不满足。从一个公司到一个公司，从一个工厂到一个工厂，他总是觉得自己能做更大的事，应该拥有更大的舞台。他就在这样的不满足中，将自己的事业一步步推向前进。现在他终于使"杉杉西服"成为"中国西服第一品牌"，同时也使自己成为了一个亿万富翁。

关于人的欲望，地产商冯仑有一段很精辟的论述。他说："地主的生活最愉快，企业家的生活最有成就感，奴隶主的生活最有权威。地主地里能打多少粮食，预期很清楚，一旦预期清楚，欲望就会被自然约束，也就用不着再努力，所以，会过得很愉快。企业家不同，企业家的预期和他的努力相互作用，预期越高努力越大，努力越大预期越高，这两个作用力交替起作用，逼着企业家往前冲。"如果用"创业家"代替冯仑这段话里的"企业家"，你会发现它同样贴切，或许我们可以套用一句伟人的话："欲望是创业的最大推动力。"

一个真正的创业者一定是强烈的欲望者。他们想拥有财富，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

想出人头地，想获得社会地位，想得到别人的尊重。因此，他们对自己的事业始终充满激情，心中无时无刻不被一种美好的憧憬激励着。

如果你想创业，但还没有创业的欲望与激情，最简单有效的办法就是，多阅读别人的创业史，尤其是那些起步条件还不如你的成功创业者的事迹，更会使你精神振奋、创业热情高涨。你会发现自己并不比别人笨，别人能做到的事，自己也能做到。你不甘心落后，不甘心就此现状一直到老。你会觉得人都是命一条，凭什么别人可以过富裕安逸的生活，我就不能……你在阅读的过程中会感到创业激情在胸中猛烈燃烧，顿时产生无法阻止的创业冲动，信心十足。读创业史还有一个重要作用，就是不管人家是成功的还是失败的经验，或多或少都会给你些启示，对你创业很有帮助。本书《创业启示录》一章介绍了一些小本创业的故事，创业前不妨多看看。

二、做好心理准备

第一，要对自己创业充满信心，要相信自己的选择是正确的，一定能获得成功，尽管前面可能是一条充满艰难和风险的路。准备越充分，信心越足。创业准备时，要尽量考虑各种风险和可能出现的情况，要对自己的资源和优劣情况作全面的分析，在此基础上考虑各种应对的办法，甚至还要考虑失败后的退路。一旦下定决心，就要勇敢地跨出第一步。如果你对自己的选择缺乏信心，就会输在起跑线上，其结果必然是失败，与其如此，还不如趁早放弃。

第二，要有吃苦的心理准备。自己创业比打工辛苦得多，有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可能经常不分白天晚上地干，根本没有休息时间，自然也没有更多的时间从事家务和陪伴家人。小本创业，刚开始时自己又是老板又是员工，公司里大大小小的事情都得亲自做，不懂的还要现学。由于自己是老板，还不能偷懒，偷懒害自己，所以必须有自我约束力。自我创业虽然苦一点，但也其乐无穷。

第三，要有独立分析和决策的心理准备。也许读书时，你不用操心，父母为你安排好了一切；上班时，你也不大操心，只要搞好本职工作就行了，不懂就问同事、问领导。一句话，你可以依赖别人。而一旦选择了自己创业，你就无法享受这种依赖性，一切都得靠你自己，你必须对自己负责，父母和朋友只能起辅助作用，甚至根本无法依靠。这时你就必须培养自己的独立分析能力和决策能力。你必须自己制定工作计划，学会安排时间和事务管理；你必须自己决定经营和发展方向，独立解决工作中出现的各种各样的问题；如果公司聘用了员工，你还必须拿出一套对员工行之有效的管理办法等等。总之，创业者对这些应有心理准备，千万别产生畏难情绪。要明白独立分析和解决问题的能力，也是在实践中增长起来的。

第四，要有承受压力和挫折的心理准备。创业不会总是一帆风顺的，不如意的事随时都可能出现。最怕的是业务做不动，公司接连亏损，眼见辛辛苦苦筹集的资金打了水漂，这时，你也许会受到沉重打击，产生从未有过的压力感和挫折感，你会为之苦恼、辗转难眠，甚至想到放弃。如果我们事先对这些有心理准备，就会积极应对，而不会因此一蹶不振。其实，生意出现低谷很正常，就是遭遇再大的挫折，你也不应泄气，要记住，贵在坚持，低谷往往也是转折点。很多成功人士创业时都经受过挫折，挺过来了，就看见了曙光。但愿每位创业者在实践中都能一步步走向成熟，迅速提高承受压力和挫折的能力，使事业渐入佳境。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

三、拟定创业计划

常言道：万事开头难。创业也一样，只有拟出详实可行的计划，创业才能有的放矢地进行。当创业目标确定后，就可考虑拟定创业计划书。创业计划书可以记录许多创业的内容、创业的构想，能帮创业者规划成功的蓝图。它除了能让创业者明白自己的创业内容、坚定创业的目标外，还兼具说服他人的功用。例如，创业者可以用创业计划书去说服他人合资、入股，甚至可以募得一笔创业基金，另外，还有助于使参与创业的伙伴统一思想、达成共识。

有人认为小本创业不需要拟定创业计划，其实不然。任何人创业时心中都是有计划的，只是有的觉得小本创业计划仅自己用，又不涉及他人，所以没有白纸黑字详细写出来而已。

创业计划书的主要内容包括：创业的种类、资金规划、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、内部管理规划等。

创业的种类：包括创办事业的名称、事业组织形态、创业的项目或主要产品名称等，这是创业最基本的内容。

资金规划：创业资金来源，应包括个人与他人出资金额比例、银行贷款等，这会影响整个事业的股份与红利分配多寡。另外，整个创业计划资金总额的分配比例，也应该清清楚楚地记载。如果你是希望以创业计划书来申请贷款，应同时说明贷款的具体用途。

阶段目标：阶段目标是指创业后的短期目标、中期目标与长期目标，主要是让创业者明了自己事业发展的可能性与各个阶段的任务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

财务预估：包括详述预估的收入与预估的支出，甚至还应该列述创业后前三年或前五年内，每一年预估的营业收入与支出费用的明细表，这些预估数字的主要目的，是让创业者确实计算利润，并明了何时能达到收支平衡。

行销策略：行销策略包括了解服务市场或产品市场在哪里，销售方式及竞争条件在哪里？主要目的是找出目标市场的定位。

可能风险评估：指的是在创业过程中，创业者可能遭受的挫折，例如：景气变动、竞争对手太强、客源流失等等，这些风险对创业者而言，甚至会导致创业失败，因此，可能风险评估是创业计划书中不可缺少的一项。

其他：包括股东名册、预定员工人数、企业组织、管理制度以及未来展望等等。

四、决定创业形式

小本创业没有固定的创业形式，与大本创业一样，现在最常见的有自我创业、合伙创业、夫妻创业这三种创业形式。

初次创业，不少人喜欢单干，不愿合伙，怕人多了意见难统一，影响决断，容易坐失商机；也有部分人考虑到自身具备的条件不适合单干，愿与人合伙一起干，认为人多力量大；另外有些人则认为开“夫妻店”好，成本低、能够共同死心踏地求发展。其实，不能绝对地说哪种创业方式好，哪种不好，事实上是各有利弊。创业者不要给自己头上套框框，应根据你自身具备的条件和所选的项目来决定创业形式。这里把常见的几种创业形式的优缺点及注意事项列出来，仅供创业者参考。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 自我创业

自己单干的优点就是冲劲大，决策果断，可以灵活应变；缺点就是资金筹集较难、决策容易失误、发展后劲不足等等。所以有些成功人士建议，做小生意可以自己单干，干大事业就应合伙。

2. 合伙创业

优点就是可以在资金、知识技能、关系资源等方面进行整合，如果合作人志趣相投、股权结构和企业制度设置合理的话，创业者就比较容易将企业做强做大。不足之处就是决策比较迟缓、管理成本较大，如果没有很好的沟通和协调，容易产生矛盾、分歧，有的甚至严重到散伙。除此之外，合伙创业还应注意如下事项：

（1）合伙人之间应具有互补性。

（2）对对方的人品、行为态度应很了解。

（3）了解对方的价值观及经营理念。

（4）注意专业素养及学习态度。

另外，合伙创业还必须签订合伙协议，协议主要包含以下一些内容：

（1）合伙人的投资比例；

（2）合伙人的权利及义务；

（3）合伙人的获利分配比例；

（4）合伙人的损失分摊；

（5）经营资讯的揭露事项；

（6）散伙条件及机制。

3. 夫妻创业

不管是小本创业还是大本创业，夫妻共同创业取得成功的不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

少。比较典型的有上了《新财富》富人榜的廖长光、何永智夫妇，他们刚创业时只有3000元，靠开“小天鹅”火锅馆发展壮大。而《新财富》富人榜上名列第120位的潘石屹、张欣夫妻，他们是搞房地产的，起步就做大项目，因为资金雄厚。

夫妻共同创业有优势也有劣势，应注意如下事项：

（1）选择共同喜好的事业。如果开创的事业不是共同感兴趣的，就很难都用心去经营，遇到困难容易丧失信心，在这种心境下，想要和睦共处、发展事业很难。

（2）达成理财共识。事业的经营会牵涉到诸多财务问题，不论是创业准备金或是利润的转投资，都可能是事业发展策略制定时须明确掌握的重点。如果夫妻双方对于理财的观念无法取得良性的互动，那么决策冲突将成为事业或夫妻关系失败的导火线。

有意创业的夫妻一定要准备充足的资金后再行创业，最好能预留1/3的创业资金以供家庭生活的周转，否则共同的事业一旦失败，家庭也容易跟着陷入困境。

（3）确定各自的角色定位。夫妻双方如想建立恒久的事业结构，必须在创业前先确认创业后的角色扮演与职责，以免影响组织和运作，如能以事业合伙人的心态来参与经营，应是较适合的创业理念。

（4）培养独特创新的敏感力。因为消费者需求变化的幅度越来越大，盲目跟从或随兴创业成功的几率越来越低，共创事业要成功，夫妻中至少要有一人能随时充分地掌握市场变化的气候，如能加上独特的经营策略与创新技能，取得成功发展的机会也就相对增高。

（5）树立共同的价值观。不论是日常生活还是事业经营的过程，观念的交流与认知的协调都是必要的。如果夫妻在沟通技巧或互动模式尚未成熟的情况下创业，生活情境与事业交叉干扰及

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

冲突的可能性则会大增，如此一来，不仅对事业发展大为不利，更可能因此而破坏夫妻感情。

在朝夕相处之余，也有不少人希望能获得些许独处的感觉。不论是共同休闲或是各自消遣，彼此间应建立相互包容的默契，否则，夫妻关系极易因为接触频繁而丧失夫妻间小别胜新婚的快意，严重者甚至会影响家庭或婚姻生活的质量。

五、选择项目

创业能否成功，选择项目是关键。如今的市场非常宽泛，适合小本创业的项目很多，几乎涉及到所有行业。近几年，创业者根据市场需要又开发出一大批各具特色的新项目。创业的经营方式也多种多样，如特许加盟、专利或技术转让、自产自销、代购代销、来料来样加工、批发、零售、咨询服务等，可以说，眼下，创业项目是五花八门、琳琅满目，挑选余地很大。

1. 小本创业选项准则

（1）资金周转期要短

所选择的项目其周转幅度应尽量小，而且自己要备足周转金。你如果缺乏周转金而又想开业，就必须选择一种合适的项目，例如代销，可以事先同合作方谈好，先赊欠，等卖出东西后再付款。如果你准备批发进货再卖出去，应注意，切不要选库存量大的商品，因为这样资金周转必然缓慢，小本经营承受不了。

（2）选择赢利快、有发展前途的项目

选择项目既要考虑赢利速度，又要考察项目是否有发展前途。项目有发展前途，企业才能越做越大、越做越强。选择有发展前

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

途的项目，对一个经营者来说，无疑是一种挑战和鼓励。

创业重在行动。不要光想不练，光说不练，多实践才能增长真见识，只有实践才能培养出捕捉商机的锐利眼光。别怕失败，失败只会使你越来越聪明、越来越成熟，失败教会你的，在书本上学不到。很多创业成功的事例告诉我们，有时好项目就在自己身边，就看你的眼睛亮不亮。如果你发现了某个商机，即使对该行业不熟悉，也应该赶快跟进，抓紧熟悉，尽快实施操作，因为机不可失，失不再来。商机来了，别嫌项目小，只要从小处着手，精心经营，滚动发展，必将成就大业。

浙江有个叫王慧俊的女子，10 年前还是一位化学老师，如今已是一家公司的董事长，拥有资产 5 个多亿。但她刚开始创业时，资金只有 6000 元。我们来看她是怎么做的。有一天她得到个信息，说做三合板有赚头，可她对木材这一行一窍不通。这不要紧，她开始每天跑木材市场，没多久就摸清了其中的门道。她先花几千元钱批发了一批三合板，然后卖给附近的居民，从此尝到甜头。1999 年，她看准市场行情，从宁波购进三合板一万多张，随后三合板涨价，她迅速出手，净赚 20 多万元。第一次见到这么多钱，她兴奋得睡不着觉。从此，她找到了赚钱的路子，增强了创业的信心，也为今后的发展积累了资金。1994 年她做三合板和水曲柳生意赚的钱已奇迹般达到 500 万元，第二年，她到广东做装饰板生意，一年又赚了 2000 万元，第三年又赚了 4000 万元……手里的钱呈几何级数增长。王慧俊凭借肯吃苦、讲信用这些基本的经商之道编织了一张市场营销的大网，甚至连国外的建材商也主动找上门来，让她销售产品。现在她的企业已成为杭州市 100 家重点企业之一。

王慧俊的创业实践告诉我们：做个有心人，一旦发现赚钱的机会，就抓住不放，一头扎进去大胆地干，边干边学，在干中积

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

累经验、增长才干，定能求得事业大发展。应该说，她在短短几年的时间里，就能够积累上亿元财富，其发展速度还是相当快的。

（3）开展工作人手要少

选择项目要考虑人手问题，如果某个项目要十几个人或者更多的人才能运作起来，你又没有这个实力，就应放弃。要记住，只有适合你的项目才是好项目。选择人手少即可运作的项目，经营成本就低，经营风险也比较小，这适合小本创业起步阶段。随着事业逐步发展，可酌情增加人员，这叫稳扎稳打。有些大企业，创业时也只有两三个人。

（4）选择熟悉的项目

小本创业选项时，应首先考虑选择与自己的专业、经验、兴趣、特长能挂得上钩的项目，只有自己熟悉的项目，经营起来才得心应手，才能做到灵活经营。很多小本创业者尚未搞懂所经营的行业就匆匆结业，就是在不了解不熟悉该行业的情况下光凭想象、一时冲动就开始创业造成的。我们来看“老干妈”是怎么创业的。

提起陶华碧这个名字，可能很多人感到有些生疏，但提起她的“老干妈麻辣酱”，却几乎是家喻户晓，人尽皆知。她五十几岁，没上过一天学、仅会写自己的名字，但她白手起家，利用自己的一技之长，在短短6年时间内，创办出了一家资产达13亿元的私营大企业。感到吃惊吧？她是怎么发展壮大起来的呢？

1989年，陶华碧用省吃俭用积攒下来的一点钱，在贵阳市南明区龙洞堡的一条街边，用四处拣来的砖头盖起了一间房子，开了个简陋的餐厅，取名“实惠餐厅”，专卖凉粉和冷面。当时，她特地制作了麻辣酱，作为专门拌凉粉的一种作料，结果生意十分兴隆。很多客人吃完凉粉后，又掏出钱来买一点麻辣酱带回去，甚至有人不吃凉粉却专门来买她的麻辣酱。到了后来，她的凉粉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生意越来越差，可她做的麻辣酱却是做多少都不够卖的。她心里感到纳闷：麻辣酱充其量只是一种食品作料，这些人买这么多回去，吃得完吗？后来，她终于发现，很多卖凉粉的餐馆和小摊，都从她这里买麻辣酱做凉粉作料，吃的人很多，都是冲着作料去的。这时有人建议她开家工厂，专门生产麻辣酱。陶华碧也开始认真思考起来。

经过一段时间的筹备，陶华碧于1996年7月借南明区云关村委会的两间房子，招聘了40名工人，办起了食品加工厂，专门生产麻辣酱，取名为“老干妈麻辣酱”。当时她的工厂就像一个家庭作坊。最初，她不懂管理，只有身体力行亲自做，叫员工跟着学。她把员工当家里人，从不对员工横加指责，实施亲情管理办法。工厂就这样一步步地走着。1997年6月，“老干妈麻辣酱”经过市场的检验，在贵阳市稳稳地站住了脚。这时的陶华碧对麻辣酱的发展前景已经心中有数了，她决定把事业办大，将小厂办成大公司。

1997年8月，“贵阳南明老干妈风味食品有限责任公司”正式挂牌，工人一下子扩大到200多人。此时，对于陶华碧来说，最大的难题并不是生产方面，而是管理上的压力。没办法，她的儿子李贵山只好辞去地质队汽车队的工作，来帮陶华碧经营公司。李贵山虽然只有高中文化，但在陶华碧眼里还是个有文化的人。在长子李贵山的帮助下，陶华碧终于制定出了公司最原始的、带着浓厚乡土气息的规章制度，宽严并济，奖惩分明。但是，随着企业发展，陶华碧还是深感人才不够，于是她又招聘了一个具有本科学历的青年。经过磨练，这个青年如今已成为公司里的第三号人物。

经过大家共同努力奋斗，到2000年末，只用了3年半的时间，“老干妈”公司就迅速壮大，发展到1200人，产值近3亿元，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上缴国家税收4315万元。2003年5月，她的“老干妈”获得了国家商标局的注册证书。

如今，“老干妈”公司累计产值已达13亿元，每年纳税1.8亿元，名列中国私营企业50强排行榜的第5名。陶华碧这个没上过一天学的农村“老太太”，能充分利用自己的一技之长，打出自己的一片天地，确实值得创业者们思索和借鉴！

2. 最有利可图的行业

创业前应了解哪些是最有利可图的行业，然后围绕这些行业去选择项目。

（1）女性身上好赚钱

最擅长经营之道的犹太人曾说：“想赚钱，一定要从女人和孩子身上打主意。”多少年来，这句经典名言一直引领着众多商家在市场经济的大潮中搏击。

◆ 女性占据着很大部分的市场

最会做生意的犹太人只做两种生意，一种是食品生意，另一种就是女人的生意。确实，女性消费者支配着具有广阔前景的市场，不懂得去开发、占领这个市场，就不能成为市场经济大潮的领潮者。

我国人口普查资料表明，女性与男性人数大体持平，其中20岁－54岁的女性约占总人口的20%。女性顾客不仅数量多，而且在购买中起着特殊的作用。女性顾客自己使用的日用品，基本由自己决定和亲自购买。在家庭中，她们担当妻子、母亲、女儿等角色，经常是男性用品、儿童用品、老年用品的购买者。新华社在1999年12月“女性消费”研讨会上公布的一项网上调查资料显示，女性在家庭消费中完全掌握支配权的占51.6%，与家人协商的占44.5%，女性不做主的仅为3.9%。调查还显示，女性个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人消费在家庭支出中占一半的比例高达53.8%，而且父母、子女、丈夫等家人的生活需求也大多由她们来安排。有专家据此分析指出：这一结果已经显示出女性消费将在未来知识经济时代占主导地位的倾向，值得重视并加以研究。

看来，女性已经不容置疑地成为消费群中最活跃的部分。与女性有关的商品是市场的亮点，只有深入研究和探讨女性的消费心理、消费习惯和消费需求，才能更好地在市场中占据主动地位。

女性易被争取，回头率较高

大部分商家都承认女性是最好的客户，这不仅仅是因为女性数量多，掌管着大量的消费开支，还因为女性有一个商家很喜欢的优点，就是容易被争取，而且易产生很高的“回头率”。

女性的性格特点和消费心理使得女性顾客要比男性顾客好争取得多。女性比男性喜欢逛街，并且从众心理强，容易被广告所诱惑，只要给她们一定的期望，就常常会产生购物的欲望和冲动。精明的商家只要对这种欲望和冲动善加利用，很快就会将它们转化为购买行为。有位女性这样说：当她刚走进富丽堂皇的店门，在某件时装前稍作逗留时，便有人明察秋毫：“小姐，你买什么？小姐，你穿这衣服最适合，皮肤白嘛。”见人家满脸堆笑，还夸她皮肤白，只好掏钱包了。回家路上，蓦地想起乌鸦与狐狸的故事，方知上当。这样的事几乎每位女性都碰到过，并且可能有人还遇到过很多回。女性的这种非理性购物再加上她们乐此不疲地逛街逛商场，实在是商家最好的朋友。

商家们普遍认为，女性顾客一旦对某种产品满意，不但以后自己会再来买，还会向亲友、同事宣传推荐这种商品。提高顾客的回头率，是每一个经商者梦寐以求的目标。因为顾客回头率高，企业可以节省很多花费，从而赚取更大的利润。美国商业研究报告指出：多次光顾的顾客比初次登门者，可为企业多带来20% -

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

85%的利润；固定客户数目每增长5%，企业的利润则增加25%。

个人创业选项，如是想赚女人的钱，就必须设法打开女性顾客的钱包，并使其不断地慷慨惠顾，这样，你的腰包就会迅速鼓胀起来。

（2）儿童商品“钱”景看好

儿童也是做生意的对象，尤其在中国，独生子女日渐增多，父母望子成龙、望女成凤心切，在抚育子女方面他们花多少钱都不计较，厂商也投其所好。在营养健康方面，名目繁多的保健品、营养品走进千家万户。在智力投资方面，为了孩子的启蒙教育，父母宁可自己节衣缩食，省吃俭用，也要为孩子买钢琴、电子琴、神童学习器，请家教，让孩子参加各类艺术培训班。在玩具方面，做爷爷奶奶的，总是花好几百元给孩子买开发智力、寓教于乐的各类玩具。因此，有志从商的人，不妨从儿童商品入手。儿童商品市场“钱”景非常广阔。儿童在家是小皇帝，他们的一切消费都牵制着中国各个家庭的消费。随着社会的发展，竞争的激烈，家长们为其子女的成长甘愿倾其所有，不惜重金。

（3）满足虚荣心的行业利润大

有些产品本身并非与众不同，但当人们赋予它身份或地位的象征时，有人就因虚荣心作祟而对它刮目相看。例如，奔驰汽车虽然价格昂贵，但销路却相当好。除了因为奔驰牢固，在交通事故中不易被撞毁，性能好，坐起来舒适外，最重要的是奔驰具有满足虚荣心的价格。只要坐上奔驰轿车，不必自我吹嘘，就会被认为是有钱人，勾动一对对羡慕的眼球。

再比如巧克力，它本身的营养价值本无可厚非，但当作为情人节礼物时，虚荣心就会使它的身价倍增。

其实人人都有虚荣心，只不过有的重有的轻罢了。大多数人都有被别人肯定的欲望。所以巧妙地抓住人们爱慕虚荣的心理，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

去开发一些适合的项目，绝对是赚钱的好方法。

（4）“健康”袋袋装满金

现在人们生活水平提高了，对健康越来越重视，只要能延缓衰老、增强体质，花多少钱也在所不惜。例如，每年做全身健康检查或坚持到健身房运动的人，真是不计其数，大把大把的钞票往外撒地毫不犹豫。而且，社会愈富足，这种倾向愈明显。所以，增进健康长寿的行业前途远大。

（5）赚懒人的钱

据说，碗装速食面是一位平凡的家庭妇女想出来的。事情源于她先生深夜加班回来时，她时常煮面给他当夜宵，吃完她又要洗碗，长期这样，她嫌麻烦。于是她就开动脑筋，想办法解决这个问题。最后，她想到了利用盛果汁的纸杯。她把速食面放入纸杯中，上面用塑胶纸包起来，吃完就扔，很方便。她的先生看到了，认为这是一个很好的创意，就申请了专利。后来，速食面公司买下这个专利，开始大量生产。就这样，在速食面的历史上，诞生了划时代的碗装速食面。由此可见，懒惰心理也可以催生创意。

如今，人们生活节奏加快，对“方便的东西”需求量越来越大。所以，只要能使原有的东西变得更方便实用，就会有市场。生活中不方便的东西太多了，只要你肯去想，创意就会出来，再一步步实施下去，这创意就会变成赚钱的商品。

（6）新兴休闲行业是摇钱树

人们吃穿不愁了就会想到休闲，随着生活水平普遍提高，休闲队伍就越来越壮大。例如，日本在东京成立的迪斯尼乐园，吸引了大批游客。迪斯尼乐园因充满梦幻，所以令女人和儿童特别感兴趣。这是巧妙地以梦幻为商品，在富足的社会中，操纵人类的欲望而获得成功的例子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有一位企业家，原本生产打火机，后来却改为生产高尔夫用品，这是因为他发现喜欢高尔夫的人越来越多。另有一家著名的钓鱼用具公司的老板，创业前他每天都去钓鱼，他发现喜欢钓鱼的人不少。有一天，他突然心血来潮，创办了钓鱼用具公司，结果他成功了。

休闲行业是社会生活水平发展到一定阶段的结果，它必将随着市场经济的发展而奔腾向前。所以有志创业者，不妨在休闲行业上开动脑筋，肯定大有前途。

(7) 人们的“需要”就是钱

所谓流行的、时兴的行业，是因社会确实有此需要才兴旺起来的。例如：父母工作太忙，没有时间教育孩子，于是各种各样的早教班和家教服务就应运而生；家中老人无人照顾，于是就产生了托老所；人们工作紧张，精神压力大，于是就出现了各种休闲、娱乐场所和心理诊所；人们工作太忙，没有时间上朋友家或合作单位拜访，无法联络感情，于是花店就盯住这点，开发了鲜花代送业务……只要人们感到困惑，有需要，你就依据情况提供相应形式的帮助，就能找到市场。

(8) 高档商品或廉价商品都有丰厚的利润回报

不论什么社会，都是有钱人消费高档商品，低收入者消费廉价商品，而社会愈发达，收入档次拉得愈大，消费者的消费倾向就愈向两极发展。只有照顾这两种倾向，才能使消费者皆大欢喜。

现在各大城市的豪华饭店、卡拉OK舞厅等高档享乐场所都十分火爆。这些场所，大款们一掷千金，一听饮料就是数十元。经营这类高档娱乐业，以富人为对象，自然会大有赚头。与此相反的是，一些专卖旧衣服的旧货摊，各类“跳蚤市场”，生意也颇为红火。到城市打工的外地农民经常光顾这类地方，他们为花三四十元钱就能挑中一套合适的西服而感到心满意足。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

随着经济的发展，收入差距逐渐拉开，消费反差越来越明显，再便宜的东西也有人买，再贵的东西也有人买。把握这两种倾向，你就会“财源茂盛达三江，生意兴隆通四海”。

(9) 新兴服务业赚钱最容易

现在我国制造行业发展很快，竞争激烈，要想在这里掘到第一桶金很难。而服务行业方兴未艾，一些新兴的服务项目，如汽车旅馆、网上购物等，则具有广阔的发展空间。如果创业想从事服务业，一定不要跟风，要拿出新颖、有创意的服务产品。传统做生意是“不熟不做”，而服务业则要“不新不做”，靠搞冷门取胜。民营老板陈伟有一次在广州街头擦鞋遇到城管，擦鞋人仓促逃走。这次经历让他深受启发，他决定搞个正正规规的擦鞋店，让人舒舒服服到这里来擦鞋。于是他向朋友借了 2 万元钱，于 2002 年 9 月在广州开办了第一家擦鞋店。在不到两年的时间里，他的擦鞋小店已发展成为拥有 30 多家分店和 200 多名员工的“伟邦美鞋业连锁机构”，其经营范围包括擦鞋、生产美鞋用品、进行鞋类维修等。陈伟还与合作伙伴一起引进英国皮革护理品牌，提高服务档次，逐渐打出了自己的品牌，占据了美鞋行业的高、中、低三块市场，并准备将美鞋进一步产业化、全球化。陈伟对自己事业的前景充满了信心。

3. 专利项目

有些创业者看好专利项目，认为一旦专利项目选准了，发展潜力就会很大。的确，靠专利起家并获得成功的企业不少。但买专利也是有风险的，创业者一定要谨慎。选择专利项目应注意以下问题：

(1) 要选择适合自己的项目。不但要看准所选项目的市场前景，还要充分考虑是否适合自己去做。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（2）须看清项目专利保护期是否已过，已过期的不必缴纳转让费。

（3）看该专利是否进行了年检，若未年检，请不要盲目缴纳转让费，以免买完专利后还要为此再交上一笔钱。

（4）看转让的项目是专利还是专有技术，如果是后者则不受法律保护，如果自己掌握此项技术，则可以随便使用，如不知道这项技术，也可以通过购买的方式获得。

（5）双方签订合同时，要看清是转让合同还是许可使用合同，转让合同费用较高，许可使用费相对较低。

（6）签订合同时要注意写清楚，在同一地区该专利是独家许可使用还是专利权人可以再行转让第三人，以免投入费用后，专利权人多次转让，形成同一产品出现多家竞争对手的局面。

4. 产品代理

小本创业可以先做代理，借此完成资本的原始积累，同时，还能学习营销知识，建立渠道网络，积累经验，可谓一举两得。寻找那些品牌信誉好或者发展潜力大的产品做代理，是一桩本小利大、事半功倍的买卖。初始创业者可考虑先只开一家店铺，从一个县或者一个地级市做起。中关村的很多公司最初都是靠代理产品起家的。

不过，像这种“傍大腕”，切不能过分依赖。做代理最大的危险是被厂家卸磨杀驴。不仅是中小企业，就是一些已经颇具规模的企业，如果长期仅靠“傍”过日子，亦是十分危险的。大树底下好乘凉，是说艳阳高照的时候，一旦刮风闪电，站在大树底下就十分危险，随时可能遭电击，或者大风吹折了树将你压死，这样的例子还不少。所以说，小企业之于大企业、代理商之于生产商，只能依附，而不能依靠。依附是庇荫，借着大树遮风挡雨，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

健康成长；依靠则是藤缠于树，离开了树木，自身便不能立足。创业者开始创业的时候，难免有一段时间要将自己托付于人，但要尽快度过这一时期，不能沉迷其中，将自己的命运始终交给别人掌握。小企业之于大企业、创业企业之于成熟企业，最理想的状态是既有经营上的联系，又有资本纽带关系，但不是被人控股，不是挂靠或下属关系。小企业在托庇大企业的时候，应仍旧保持独立，需要拥有较大的经营自主权，有可能的话，尽量同时托庇于多家大企业或成熟企业，这样可以收到“东方不亮西方亮”的效果，大大提高企业的生存能力。

5. 加盟连锁

加盟连锁指的是特许经营，其实质就是特许方授予受许人在一定区域内的经营权。特许经营是特许方利用自己的品牌、专有技术、经营管理模式等与他人的资本相结合来扩大经营规模的一种商业模式，同时，也是受许方利用知名品牌运作公司的一个商业机会。它是一条双赢之路，加盟者可以“借牌生财”，特许方则可利用加盟者的资源来弥补资金、人力、店面等的不足。对小本创业来说，加盟连锁是一种“背靠大树”的经营模式，比较稳当。据调查显示，加盟连锁的成功率为80%，而自行开店的成功率仅为20%。

◆ **加盟连锁的好处：**

第一、创业风险低，成功率高。当今社会市场竞争激烈，对资金单薄、缺乏经验的小本创业者来说，独立开创一份自己的事业困难重重，风险很大。如果加盟到一家业绩良好、实力雄厚、信誉度高的特许经营企业连锁网络中，其成功机会将大大提高。因为有连锁总部作“靠山”，又可以从总部那里获得专业技术等方面的援助，创业的风险自然小得多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二、可以得到系统的管理训练和营业帮助。如果加入特许经营企业，你就不必一切从头做起，可以立即得到总部的管理技巧、经营诀窍和业务知识方面的培训。而且这些都是总部在多年的实践中逐渐摸索总结出来的、行之有效的经验。加盟商照搬这些标准化的经营管理方式，极易获得成功。加盟商还可以直接从总部那里获得许多帮助，解决企业在开业之初和经营过程中出现的任何问题，这样便能集中精力以最有效的方式管理企业。

第三、可以降低成本，保证货源。连锁经营最大的优势体现在集中进货与配送上。由于加盟总部可以将众多分散的小零售商组织成一体，从总体上加大了规模，可降低进货成本和库存成本，从而取得价格竞争优势。

第四、可以使用驰名商标或服务。尽管价格是商家竞争的有力武器，但形象与服务已成为消费者关注的首选。加盟连锁，加盟者可以分享总部已经建立起来的、良好的公众形象和高品质的商品服务等无形资产，使自己的知名度和信誉随之提高。就消费者角度来说，一般也会把加盟者的分店看成是某大集团属下的企业，从而增加信赖感。加盟者利用这种优势，就能迅速稳固市场地位。

第五、用最少的广告费，达到最好的宣传效果。要保持自己的市场地位，吸引消费者的注意力，就需要持续地进行广告宣传。而如果各加盟店单独进行广告宣传和公共关系活动，就会显得力不从心，且影响力有限。若是由总部统一来做，每个加盟店按一定比例向总部交纳一定费用，所分担的费用显然要比单独做广告低得多并能从中受益更多。

第六、使用高技术，使加盟商可以获得更广泛的信息来源。加盟总部从各加盟店收集上来很多信息数据，同时对周围的各种环境作市场调查和分析，并将分析结果及时反馈给加盟店，使各

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

加盟店能及早采取应对措施。而单个企业不可能获得如此巨大的信息量。

近年来，由于很多人将加盟连锁作为投资和创业的渠道，一些不法分子也乘机打着加盟连锁的幌子来行骗，创业者一定要提高警惕，谨防上当。

◆ **加盟连锁注意事项：**

（1）选对加盟行业。近年来，新冒出的热门连锁业品牌很多，但有不少品牌没“火”多久就消失了。可以这样说，加盟连锁的品牌几乎每年都要重新洗牌，这无疑加大了创业者选择加盟连锁的难度。因此，选择加盟行业时，一定要看连锁经营体系是否有5年以上的经营时间。

（2）加盟条件要求越高，成功机会就越大。据调查，找连锁店数量达一定规模的总部和具有竞争力的连锁品牌，比较有经营保障。有些新兴加盟体系，本身在市场上发展的时间就不够长，还没有经过市场的检验，顾客的消费习惯尚未养成，容易造成暂时生意兴隆的假象。选择弱势连锁品牌，虽然你不用缴纳很多的加盟金，但相对之下，所能享有的总部资源和帮助也较少；许多事情都要靠加盟店自己打理，竞争力自然也就较弱。有竞争力的连锁品牌由于发展前途较好，加盟条件自然会比较高。但加盟条件严格的品牌往往有较完整的加盟制度以及较强大的财力与实力，反而较有能力保证加盟者获利。正因为如此，越有信誉的连锁企业，挑选加盟者时把关就越严格。

（3）最好能与连锁总部“面对面”。现在连锁企业很多，加上前几年加盟店利润可观，使得有些新兴的连锁企业和加盟者都比较浮躁。一些创业者创业心切，只听连锁企业的一些宣传资料就草率地签约加盟，等到有纠纷时才发现连锁总部比自己的店面还小，甚至是一个空壳，根本没有解决门面问题的能力和经验。因此，亲

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自走一趟总部及其加盟店、搜集第一手现场资料是非常必要的。

（4）检查连锁店总部主体资格。谈加盟生意，首先要有防范意识，应查一下这家公司有没有这方面的资质。如果是在北京，上工商局的网就都能查到，只需输入公司名称，相关资料尽收眼底；也可凭身份证到这家公司注册的工商部门查询，主要是了解公司注册地点、注册资金、公司性质、经营范围等内容。公司规模不大就别做，以防被骗子公司将你的钱财卷走。

（5）签订合同前，最好请律师看一下。律师有专业知识，眼睛明亮，能看出加盟合同中的诱饵和陷阱，可以帮你把关。如果你向律师说明自己的经济情况，律师一般都会酌情少收费用。

（6）一手交钱一手交货。如果由连锁总部提供设备和经营场地，千万不要将费用全部付清，应该先付点定金，交货时再付清余款。

（7）发现受骗，要尽快报案。如果发现不对劲，要赶快报案，别听对方承诺尽快退款之类的话，这是对方在用缓兵之计拖延时间，紧接着就是携款而逃。发现问题及时报案，就会将损失降到最低。

六、筹措资金

常言说：三军未动，粮草先行。创业需要资金，即使是小本创业，没有资金，创业活动也无从谈起。创业筹资，除了拿出自己的积蓄或向亲朋好友借钱以外，还可以从其他一些方面去想办法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 贷款

目前在国家政策允许下，创业有以下几种贷款形式可以进行选择。

（1）典当贷款：顾名思义，就是拿值钱的东西到典当行去办理贷款。现在典当行不再是二手商店，传统业务越来越少，基本上都是在为企业、个人提供融资服务。到典当行贷款操作简单，将值钱物品拿去，办完手续就贷给你一定数额的钱款，当然，你须按规定交纳服务费。在一定期限内，你有了钱就可以将抵押的东西换回来。按《典当行管理办法》规定，典当行收取费用，月综合费率不得超过当金的45‰。用房产抵押典当时，月综合费率不得超过当金的30‰。像房产、机动车、IT产品、高档电器、黄铂金钻饰品、金银纪念币、银行存单、国库券等都可以成为典当物品。典当贷款与银行贷款相比优势有：贷款手续简便、快捷、省时省力；不限制贷款额度；不管贷款的流向和用途；接受的抵、质押物宽泛等。典当贷款不失为一条简便、快捷、安全、可靠的融资渠道。

（2）创业贷款：贷款期限最长不超过3年。为了支持下岗职工创业，有的银行对创业贷款的利率进行了适当的下浮，许多地区政府和银行部门联合推出的下岗失业人员创业贷款还可以享受60%的政府贴息，有的地区对家政服务、卫生保健、养老服务等微利创业还实行政府全额贴息。

（3）抵押贷款：如果有房屋和汽车就可以到银行办抵押贷款。办理抵押贷款时应由银行保管抵押物的有关产权证明，特别是对于房屋按揭和汽车贷款。房子你可以用着，汽车你也可以开着，不过严格地说，这些产权已经抵押给银行了，你拥有的只是使用权。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（4）**质押贷款**：将存单、国库券质押，当天即可在银行取得贷款。但贷款期限最长不得超过1年且不得超过质押品的到期日。个人质押贷款利率按照中国人民银行规定的同期贷款利率计算。

（5）**按揭贷款**：如果你存足了钱准备买房，这时你可以将这笔购房款“挪用”于创业，然后向银行申请办理住房按揭贷款。因为住房贷款是商业贷款中利率最低的品种，5年以内年利率为4.95%，而普通商业贷款3－5年的年利率为5.85%，通过按揭贷款转一下，可降低创业筹资成本。

2. 保单借款

具体来讲，就是在保险合同有效期内，保单已经具有了一定的现金价值，可以由投保人通过书面申请的形式向保险公司提出借款申请。借款金额大致相当于当时保单已经具有的现金价值扣除欠交保费及利息、借款及利息后余额的70%～80%左右。保单借款的还贷时间和金额非常灵活，完全取决于客户本人的决定。客户每次借款期限为六个月，但只要保单缴费有效，每次期满时都可以通过偿还利息使借款续借，每次续借同样是六个月，而且续借的次数不受限制。

必须注意，并不是所有保单均可借款，只有具有储蓄性质的人寿保险、分红型保险及养老保险等人寿保险合同才可以申请保单借款，并要求缴纳保费必须在一年以上。

3. 集资

没有钱独自创业，可以考虑搞股份制，找几个志同道合的人一起干，但一定要选好合作伙伴。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

七、成立公司

一切准备就绪后，就可着手成立公司。这需要做这么几件事：确定企业组织形式、选好公司住所、到工商局登记注册、购置工作所需用品和设备、建立规章制度、招聘人员等。

1. 选择适合自己的企业组织形式

组建现代企业主要有三种基本组织形式，即个人独资企业、合伙企业、公司制企业。

（1）个人独资企业

个人独资企业，是指在中国境内设立，由一个自然人投资，财产为投资人个人所有，投资人以其个人财产对企业债务承担无限责任的经营实体。这种企业在法律上称为自然人企业。由一人经营的服务型企业，如咨询业、个体商店等可登记注册为个人独资企业。个人独资企业也可以有雇员，但责任限于业主本人。

个人独资企业的基本特征：不具备法人的法律地位，企业不是民事主体，企业主才是民事主体；企业主对企业债务负无限责任；企业主亲自经营。

个人独资企业的优点：企业在经营上的制约因素较少，经营方式灵活，弹性较大；企业易于创立和解散，易于保密。

个人独资企业的缺点：独资企业须承担无限责任，一旦企业亏损甚至破产，企业所有者要用自己的所有财产包括家庭财产来承担连带责任；这种企业规模受到限制，由于所有者只有一人，因而不论在集资上还是在生产规模上都不会发展得很快；企业的生存取决于企业主的寿命，如果企业主死了，企业也就不复存在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了。因此，企业的寿命有限，使企业的雇员和企业的债权人承担较大的风险。此外，由于银行和专业投资者愿意将资金贷给能提供法律保护的公司制企业，而不愿意贷给独资企业，因此个人独资企业为其创建或发展筹集资金比公司制企业困难得多。

（2）合伙企业

合伙企业，是指在中国境内设立的由各合伙人订立合伙协议，共同出资、合伙经营、共享收益、共担风险，并对合伙企业债务承担无限连带责任的营利性组织。

合伙企业的基本特征：合伙企业不具备法人地位，在法律上为自然人企业，企业本身不是民事主体，出资人是民事主体；合伙企业的出资人对企业的债务承担无限责任；合伙企业由各合伙人共同经营。

就我国现阶段来说，主要有四种合伙形式：亲戚之间的合伙，家族内的合伙，朋友之间的合伙及同事之间的合伙。

合伙企业的优点：合伙企业与独资企业相比有其优越性，合伙企业扩大了集资来源和信用能力；使经营风险分散化；合伙人各显其才、优势互补，提高了合伙企业的竞争能力，增强了企业扩大和发展的可能性。

合伙企业的缺点：合伙企业的缺点与独资企业相同。如果合伙企业不能支付债务，合伙人对此则要承担个人责任。此外，因合伙企业能引起潜在的法律纠纷，所以银行和投资者通常不愿意将资金贷给合伙企业。企业重大事项均要经过全部合伙人的同意，意见不一致时，难以果断决策。一旦有合伙人死亡或退出，合伙企业即告解散，企业的寿命有限，因而也使企业的发展受到很大限制。

（3）公司制企业

公司制企业是一种法人组织。公司具有独立的人格，公司财

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

产为公司所有，不会因股东的个人债务和退股而受直接影响，公司所有的盈余定期分配给出资者。

公司制企业的基本特征：①公司是以营利为目的的经济组织。公司成立后，必须从事法律许可的经营活动，以获取利润。②公司是具有法人资格的经济组织。公司必须是法人，这是公司与独资企业、合伙企业性质不同的一个重要区别。公司作为法人，必须具有自己独立的财产，公司的财产既包括与经营规模相适应的固定资产，也包括与经营规模相适应的自有流动资金；公司必须是一个组织体，有自己的名称、住所及固定的经营场所，有健全的组织机构和人员；公司必须独立承担民事责任，并以其全部财产承担债务。③公司是由两个以上股东共同出资经营的经济组织。一个自然人出资的企业即独资企业不能称为公司。④公司必须依照法律规定注册登记。

公司制企业有多种具体形式，但其最主要的形式是有限责任公司和股份有限公司。

◆ **有限责任公司**

所谓有限责任公司是指由一定人数的股东组成的、股东以其出资额为限对公司承担责任、公司以其全部资产对公司的债务承担责任的公司。

有限责任公司具有如下特征：

第一，有限责任公司的股东，仅就其出资额为限对公司负责。有限责任公司是以股东的出资为基础建立起来的法人组织，股东对公司的出资额可多可少，由股东自己或者根据股东之间的协议、公司章程来决定。股东的财产交给公司后，该财产即构成公司的财产，股东对公司的责任，也就以股东的出资额为限，而不能在股东的出资额以外再追究股东的责任。因此，有限责任公司的股东，负的是有限责任。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有限责任公司的注册资本不得少于下列最低限额：

（1）以生产经营为主的公司，五十万元人民币；

（2）以商品批发为主的公司，五十万元人民币；

（3）以商业零售为主的公司，三十万元人民币；

（4）科技开发、咨询、服务性公司，十万元人民币。

第二，有限责任公司的股东，在人数上有较严格的限制。股东的人数，最少必须是二人，最多不能超过五十人。这是有限责任公司与其他种类的公司的一个重要区别，在其他种类的公司中，股东的人数没有如此的限制，如股份有限公司，只有最少人数的要求，而无最多人数的要求。所以，有限责任公司一般适合于中小型的经济组织。至于股东是自然人还是法人，没有特别的限制，也就是说，股东既可以是自然人，也可以是法人。

第三，有限责任公司只以其全部资产对公司的债务承担责任。有限责任公司的资产包括两个方面，一是公司设立时的股东出资，二是公司设立后经过生产经营活动所拥有或者控制的各种财产、债权和其他权利。公司在经营过程中如果出现资不抵债的情况，那么只能以公司的全部资产来承担责任，而不能在此之外再追究什么责任。

第四，有限责任公司不能发行股份。有限责任公司是不能通过发行股份来筹集资金的，更不能成为上市公司。如果有限责任公司在经营中需要增加资金，可以通过其他方式，如向银行申请贷款等来筹集资金，但不能向社会公开发行股份。

◈ 股份有限公司

所谓股份有限公司，是指由一定股东组成、公司全部资本分为等额股份、股东以其所认股份为限对公司承担责任、公司以其全部资产对公司的债务承担责任的公司。

股份有限公司具有以下法律特征：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一，股份有限公司的股东，在人数上只有下限没有上限。除另有规定外，股份有限公司的股东，至少要有五人，而且其中半数以上的股东必须在中国境内有住所。这是因为，股份有限公司的规模一般比较大，而且面向社会广泛集资，公司的好坏，对社会有直接的影响，所以对股东人数的下限，有比较严格的要求。

第二，股份有限公司的全部资本分成等额股份。股份有限公司的全部资本，平均分为股份，每一股的金额相等，这是股份有限公司区别于有限责任公司的重要特征之一。

第三，股东只以其所持有的股份为限对公司承担责任。这一点，与有限责任公司的股东是相同的，即股东对公司只承担有限责任。

第四，股份有限公司只以其全部资产来承担公司的债务。股份有限公司对自己的债务，只以其全部资产承担责任，而不能要求股东在持有的股份之外对公司的债务再承担责任。这一点，股份有限公司和有限责任公司是相同的，即都是以公司的资产对外承担责任，而不能追究股东个人的责任。

股份有限公司具有其他形式的公司所没有的一些优点：

一是股份有限公司有利于集中资本。它不仅可以对外公开发行股票和债券，而且由于其资本是分成等额股份，每股金额相等、数额较小，可以更加广泛地吸收社会的小额分散资金。

二是股份有限公司有利于分散投资者的风险。由于股份有限公司所发行的股份每股金额较小，多数的股东个人所拥有的股份在公司的整个总资本中占有很小的部分，而股东又仅以其所持股份为限对公司承担责任，所以股东个人所承担的风险并不很大。

三是股份有限公司具有最广泛的社会性。由于股份有限公司可以公开向社会发行股票，谁都可以成为股东，所以它具有最广泛的社会性。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

四是股东可以自愿转让股票。个人可以通过购买公司的股票而成为公司的股东，也可以通过出售股票而不再成为公司的股东，所以对个人投资者来讲，是一个十分便利的投资场所。

◆ **有限责任公司和股份有限公司的异同点**

有限责任公司和股份有限公司作为创办公司制企业的两种主要组织形式，有其异同点。

共同点：

股东都对公司承担有限责任。无论是在有限责任公司，还是在股份有限公司中，股东都对公司承担有限责任，有限责任的范围，都是以股东对公司的投资额为限。股东的财产与公司的财产是分离的。股东将财产投资公司后，该财产即构成公司的财产，股东不再直接控制和支配这部分财产。同时，公司的财产与股东没有投资到公司的其他财产是没有关系的，即使公司资不抵债，股东也只对公司投资额承担责任，不再承担其他的责任。

有限责任公司和股份有限公司对外都是以公司的全部资产承担责任。也就是说，公司对外也是只承担有限责任，有限责任的范围，就是公司的全部资产，除此之外，公司不再承担其他的财产责任。

不同点：

两种公司在成立条件和募集资金方面有所不同。有限责任公司的成立条件比较宽松一点，股份有限公司的成立条件比较严格；有限责任公司只能由发起人集资，不能向社会公开募集资金，股份有限公司可以向社会公开募集资金；有限责任公司的股东人数，有上限和下限的要求，股份有限公司的股东人数，只有下限要求，没有上限要求。

两种公司的股份转让难易程度不同。在有限责任公司中，股东转让自己的出资有严格的要求，受到的限制较多，比较困难；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在股份有限公司中，股东转让自己的股份比较自由，不像有限责任公司那样困难。

两种公司的股权证明形式不同。在有限责任公司中，股东的股权证明是出资证明书，出资证明书不可以转让、流通；在股份有限公司中，股东的股权证明是股票，即股东所持有的股份是以股票的形式来体现的，股票是公司签发的证明股东所持股份的凭证，股票可以转让、流通。

两种公司的股东会、董事会权限大小和两权分离程度不同。在有限责任公司中，由于股东人数有上限，人数相对来讲比较少，如开股东会等也比较方便，因此股东会的权限较大，董事经常是由股东自己兼任的，在所有权和经营权的分离上，程度较低；有的股份有限公司中，由于股东人数没有上限，人数较多且分散，召开股东会比较困难，股东会的议事程序也比较复杂，所以股东会的权限有所限制，董事会的权限较大，在所有权和经营权的分离上，程度也比较高。两种公司的财务状况的公开程度不同，在有限责任公司中，由于公司的人数有限，财务会计报表可以不经过注册会计师的审计，也可以不存档不公告，只要按照规定期限送交各股东就行了；在股份有限公司中，由于股东人数众多，很难分送，所以会计报表必须要经过注册会计师的审计并出具报告，还要存档以便股东查阅。

2. 企业登记注册

关于企业注册登记，工商局有专门的规定，比如：企业名称申请登记的原则；申请企业名称结构；登记需提交的文件、证件等。办理前先咨询一下，再按要求准备就行了。如没有时间去跑，也可委托中介公司去办，全部办完一般只需几百元服务费。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 其他

公司营业执照办下来后，就可进行税务登记和开设银行账户、购置工作所需用品和设备、建立规章制度、招聘人员等等，之后公司就可以开始运作了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第2章

小本创业赢利策略

小本创业因财力有限，经不起失败的折腾，总希望尽快产生经济效益和有所发展，这是可以理解的。只要创业者对经营进行很好的策划和运作，实施一套行之有效的赢利策略，这个愿望就不难实现。

成功人士在实践中总结出一些适合小本创业的策略，因为其行之有效、操作性强、赢利迅速，故曰赢利策略。赢利策略常用的有借力策略、冷门策略、模仿策略、小而专策略、独创策略、拾遗补缺策略和游击策略。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一、借力策略

借力策略就是借用别人的势力、实力、影响力、号召力等来经营和发展自己的事业，常用的有四种方式：依存方式、借牌方式、代理方式和特许经营方式。

1. 依存方式

由于大型企业在人力、物力、财力、信息等方面都具有优势，故小本创业者应学会在重视发挥自身特长和优势的同时，主动与有实力的大企业建立合作关系，最大限度地利用外部资源，借梯登高，达到双赢的目的。我们来看一个创业实例：

重庆琦璐文具连锁有限公司成立于1997年，刚创业时缺少资金，只有一个十几平米的小店。该公司总经理杜健借力于重庆山城超市的实力而逐步发展壮大，现在已经有连锁店30多个，员工200多人，年销售收入近五千万元，利润400万元左右。他是怎么运作的呢？有一天，杜建得知山城超市正在招租文具门面，他就抱着试试看的心态“入了伙”。由于山城超市的门面大、地理位置好、人流量也大，杜健第一个月就开始盈利，以后月月攀升，他初次尝到了甜头。后来山城超市的业务不断扩展，先从渝中区开到大坪，后又开到杨家坪，接着又是石坪桥、沙坪坝、观音桥……连锁店一家又一家地开，而且都很红火。这时杜建就在考虑一个问题：既然山城超市的生意这么好，我为什么不借势发展呢？于是，他下定决心跟着走。山城超市开到哪里，杜建就跟到哪里开分店，结果店店赢利。实践证明，他的决策是正确的。

实际上琦璐公司与山城超市是互相依存、共同发展的关系。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

山城超市最先的优势，也只是有资金和管理经验，搭建起超市这个平台后，还必须靠像琦璐这样的一个个小公司把门面撑起来才有钱可赚，事业才能发展；而像琦璐这样的小公司，同样也只有借助山城超市的大门面营造的人气才能产生效益，谁也离不开谁。这说明，小本创业借用别人的实力来发展自己，是可行且有效的。这种做法的优点是投资小、赚钱稳当，创业者在积累资金的同时，还能学到别人的管理经验。值得注意的是，借用别人的实力来发展自己，也不要一靠到底，到一定的时侯，还必须择机脱离，独自展翅飞翔才对，琦璐公司就是这样做的。

没隔几年，北京华联、家乐福等大型超市都雄赳赳气昂昂地来到重庆，并在市内各地陆续开了店，这给山城超市和琦璐公司带来了巨大的冲击。鉴于这种形势，杜健果断决定改变发展策略，向农村进军，向边镇进军，同时，于2002年2月通过股权交换控股了重庆海浪超市有限公司，从此有了自己的卖场。现在，琦璐公司的主要业务开始逐步转移，并将原来完全依靠山城超市的做法逐步转移到依靠自己的身上来。杜健决定向华联、家乐福等超市学习，把琦璐公司做得更大、更好。

温州立峰摩托车集团的发展也是采用这种方式。温州立峰摩托车集团的前身只是一个生产摩托车车把闸座的小厂。但这家企业最初开发的产品具有独特性，其表面防腐性能超过了日本企业的标准，填补了国内空白，从而成为摩托车生产企业用来替代日本进口原件的替代品。企业最初通过努力争取到中国一家著名摩托车企业的产品配套，之后又与这家大型企业进一步合作。1992年，双方共同出资在瑞安建立了一家摩托车配件有限公司，注册资金600万元，立峰占股70%，这家企业占股30%。立峰专为这家企业生产摩托车车把闸等零配件。几年时间产值就翻了三番，规模与效益比与该企业合作前扩大了10多倍。随后，立峰利用赚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到的钱，不断进行外延扩张，产品由把闸到轮毂、油箱……最后发展为整车生产。时机成熟后，立峰脱离了与大企业的合作关系，成为一个独立的摩托车整车生产企业。这种依存策略在加工企业集中的长三角、珠三角一带十分流行，在广东东莞、江苏昆山，类似的小企业随处可见。实践证明，这是初创小企业走向成功的一条捷径，风险小而成功概率高。依存发展方式的本质在于，大企业有通畅的产品流通渠道，有广大的客户群体，而小企业无论在资金、技术，还是在人才等方面，都存在着诸多的不足。如果小企业能找到与大企业的利益结合点，与大企业结成联盟，就可以有效弥补自身的短处，自然也就可以分享大企业的利润大餐。

2. 借牌方式

借牌，就是与具有知名品牌的厂家建立合作关系，将自己生产出的产品贴上知名品牌的商标，然后进入市场自己销售，借者需交付贴牌费。品牌厂商为了降低生产成本、扩大产量，或者为了腾出手来开辟新的经营领域，也乐意接受借牌方式。有这么一句话：一流的企业卖品牌，二流的企业卖技术，三流的企业卖产品，当然，还有超一流的企业，他们卖的是标准。在这样一个品牌优先的时代，一个品牌的建立需要大量人力、物力的投入。但品牌一旦建立，就可以产生所谓的品牌效应，品牌本身就可以用来赚钱。加工商进行借牌生产，要的就是品牌的声誉和消费者的认同。江苏森达集团就是靠借牌生产发展起来的。朱相桂出身于农民家庭，父亲很早就去世了。在动乱年代辍学后，他先在村办小学代课，后又到县砖瓦厂当工人。1977 年，朱相桂才 20 出头，毅然辞职回家，找几个农民一起，借用生产队闲置的牛棚改造成一个皮鞋作坊。当时的情况是：破牛棚作厂房，大猪圈改食堂，三个师傅合张床。尽管创业艰苦，但经过大家 10 年的艰辛努力，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

皮鞋厂初具规模，进入江苏制鞋业的三强。但企业要进一步发展壮大，还必须采取一些有效策略。在以后的几年中，朱相桂先后采取了负债经营上规模、横向联合借技术、借牌生产扩市场、合资合作出国门等一系列举措，从台湾和英国购买了一批先进的制鞋生产设备，与上海“老字号”企业的上海申川皮鞋厂、上海第二皮鞋厂进行技术合作，借用上海“中华”牌皮鞋商标定牌生产，产品打进全国排名前100家的大型商场，并于1991年创办森达鞋业有限公司，与英国、德国制鞋企业建立联系，引进技术和设备，又将产品打入国际市场。1992年，朱相桂结束了借牌生产的历史，推出了“森达”品牌。2001年又投资4.2亿元在上海建成大型皮鞋出口基地，被认为是国内现代化程度最高的制鞋企业。

3. 代理方式

搞产品代理，实际上也是借牌、借势，适合小本创业者。这在第一章创业选项中已经讲过，这里不再赘述。

4. 特许经营方式

特许经营就是加盟连锁，实际上是借财大气粗的大公司作靠山来发展自己，以减小投资风险，提高创业的成功率。在第一章创业选项中已有较详细的介绍，这里不再重复。

二、冷门策略

冷门策略，指的是创业选项时，不盲目追赶热门生意的浪潮，专找市场冷门下手，抢先进入市场、占领市场。

在投资创业初期，很多人由于不熟悉市场，往往是跟着感觉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

走，看到别人做什么生意赚了钱，就盲目仿效跟潮，也不考虑自身情况，听说电子商务很火，就马上想建个网站搞一把；看见人家开饭馆赚钱，也想开饭馆……这样，往往因为市场行情把握不准，或自己不适合搞这项经营，结果冲动投入造成血本无归。赶“热门”，是创业失败者的通病，真正成功者，决不去赶“热门”，而是留心发现商机，寻找“冷门”，通过自己的行为去创造市场、引导市场。下面来看几个创业实例。

李鸣参加高考差6分而落榜，在上了一年的自费大学后，父亲因意外事故去世，他不得不到广州打工。经过努力，李鸣找到一份月薪3000元的工作。但李鸣不愿意一辈子为人打工，心里老盘算着有朝一日自己创业。一天，他在报上看见这样一则报道：“随着社会各行业的飞速发展，越来越多的仪器设备采用各式各样形状各异、规格繁多的专业灯泡。但很多仪器、设备用过一段时间后，灯具出现故障，却很难找到配套的灯泡，非常影响工作。”报上还说：“‘冷门’将是新世纪个人创业成功的一大诀窍”。这则报道使李鸣内心受到触动，他感到有一个鲜为人知的“金矿”正等他去开采！

经过深思熟虑，李鸣盘下了一家小商店，在做过市场调查后，他将小店的经营品种确定为两大类：一类是医学科研用灯，一类为歌厅影楼、舞台用灯。

李鸣的小店开张了，第一个月毛收入仅8600元，刨去各项开支，基本持平，第三个月营业额上升到了1.3万元，有了几千块钱的赢利。以后销售形势越来越好，连珠海、汕头等地的用户，都慕名到李鸣这里买特种灯。半年以后，李鸣的小店每月毛利达到了3万元以上。生意之好，大大出乎李鸣的意料。

雨润集团董事局主席祝义才也是靠搞冷门项目起家的。1992年，不到30岁的祝义才怀抱着干一番事业的梦想来到南京，就在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

沙洲乡的一个废弃厂房中建起了一条肉产品加工生产线。当时火腿肠之类的高温肉制品在国内市场正是红火，但是祝义才却没有选择这一开工就能赚钱的项目。他在对市场考察一番之后决定上马一个冷门项目——以火腿为代表的西式低温肉制品。他判断这一项目虽然风险大，但是利润空间也大，因为华东地区高档宾馆较多，却没有一家像样的生产低温食品的工厂。正是这样的超前决定，使雨润走上了一条成功发展的快车道，雨润火腿迅速在华东打响，到1995年销售收入就突破亿元，成为行业的领导者。如今雨润在低温、高温肉制品方面都遥遥领先，产业链早已延伸到生猪屠宰方面。在安徽阜阳、四川内江等地，雨润建立了生猪养殖和屠宰基地，带动了20多万农户走上了集约化养猪致富的道路，每户农户靠给雨润养猪年收入就能达到1万元，往往一个屠宰厂就能带动一个县的农民致富。

祝义才1992年创业，靠生产火腿起家，12年之后，“雨润”已经成为国内食品工业的代表品牌，年销售额80亿元。祝义才本人不仅成为省工商联副会长和第十届全国人大代表，也是新苏商的代表人物。

北京华夏通商科技发展有限公司总经理商立军掘出的第一桶金也是靠冷门产品。一次偶然的机会，商立军在医院里发现了“医用降温垫”。他很快搞明白了这个降温垫能迅速制冷的原理。不久，他就生产出能反复制冷的“一坐爽”凉垫。这个不起眼的产品一上市，不仅引起了国内老百姓的喜欢，还吸引了外商的兴趣。在随后的四年时间里，数十万片降温垫走进了东南亚、欧洲和美国市场，商立军因此狠赚了一把，为他日后的发展积累了更多的资金。

冷门产品不一定非得是独创产品，哪怕这类产品其他城市也有，只要你准备开拓的市场没有，这就是机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

三、模仿策略

一位哲人说过：模仿也是一种智慧。如果你没有其他本事，但善于模仿，照样可以成就一番事业。

模仿让人听起来似乎不太好，但这的确是市场竞争的一个高招、一步妙棋，国内外许多成功的大企业最初也是走的这条路子。松下就是采取模仿战略一步步发展壮大起来的。松下幸之助出生在农村，只有小学文化，也没有太多的资金实力，开始时以生产电源插座为主并且做得很不成功。但是，松下在几年的经营实践中悟出了一个道理，就是模仿并改良别人的产品是最适合自己的发展之路。因为模仿、改良别人的产品成本费用降低，性能更为优良，市场更容易打开。这种“敢为天下后”的市场理念，对创业者来说，无疑是一个最好的借鉴。在我国，像海尔、联想、万科等，都是通过模仿其他优秀公司提高自身竞争力的典范，比如海尔学过索尼的制造，联想几乎是在 HP 模式下长大的，万科也曾经将索尼、新鸿基作为榜样。

我国大多数中小企业都是靠模仿起家，也靠模仿生存。大量中小企业都是利用相对落后的技术和工艺，生产容易模仿的、技术要求较低的普通商品，也通过模仿实现产品的更新。部分中小企业在模仿过程中能够逐渐更新产品品种，因而，企业也能够紧跟市场变化，实现产品的更新换代，在旧产品生命周期终结后继续维持企业的生存。中小企业不仅模仿大企业的新产品，中小企业之间也相互进行模仿。乡镇企业能够在部分地区集结，这应该归功于农民的模仿。可以说，农村乡镇企业的发展离不开能人的带动。领先者的示范和模仿者的跟随是中小企业形成集群的关键。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所以，政府对企业成功的经验都广泛地加以宣传并鼓励中小企业积极学习模仿。

浙江慈溪的家电企业，原来专为国有家电企业和外地大企业进行家电零配件和模具生产的零配件加工。20 世纪 90 年代中后期，随着国内家电企业因竞争而急剧减少，不少慈溪家电配套企业在没有业务来源的情况下只好转向整机生产。他们从低成本的模仿策略开始，进行电源插座、电风扇、电熨斗等小家电整机的生产。在不断的市场竞争中，具有潜力的家电企业逐步调整成长战略，专攻中高端家电市场，方太、惠康、先锋、奇迪等知名品牌就是这样脱颖而出的。于是，从配套到整机生产，慈溪渐渐形成了庞大的家电产业链。

创业模仿贯穿于各行各业。福建邵武的特香蛋糕房，在全国已近万家。其实邵武原来并没出过全国知名的蛋糕大师。只是改革开放后，厦门的蛋糕师傅到邵武开店，一些本地人就拜师学艺，并模仿着开起了蛋糕房。后来模仿的人越来越多，因当地市场有限，于是就把蛋糕房开到了全国其他城市。据了解，每个蛋糕房的年平均收入少则 10 万元，多则 50 万左右。对于小本创业来讲，已算干得不错了。

富顺人卖书在全国有一定的影响，在北京、长沙、郑州、西安、上海、广州、昆明等地的图书市场，均有富顺人的批发摊位。他们最先是在火车站附近靠摆地摊卖书，后来实力增长，开始打入图书市场。似乎富顺人都能干，一模仿就会，一带十，十带百，个个都做起了卖书小老板。据知，这些小老板中，每年收入几十万、百多万的不少。

实践证明，模仿不失为一种投资少、风险小、赢利快的有效办法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

四、小而专策略

小而专策略，是根据企业规模小、资源有限等特点而制定的一种赢利策略。通过集中兵力，选择能发挥小企业自身优势的细分市场来进行专业化经营。战略措施：选择目标市场，提高企业的产品开发能力，加强市场营销。这种战略建立在企业自身的优势基础之上，容易培养企业的竞争能力，企业的抗风险能力较强。梁伯强就是抓住了指甲钳这个小产品，一头钻进去，做精做强，而成为中国第一“指甲王”的。

1998 年 4 月，梁伯强在随意翻阅一张旧报纸的时候了解到，时任国务院副总理的朱镕基在接见全国轻工系统职工代表的时候，拿出一个可以把剪掉的指甲同时用一个小盒收起来的指甲钳来举例，以此勉励轻工企业不断创新。一个小小的指甲钳居然能够引起日理万机的国务院副总理的注意，梁伯强觉察到这里面蕴藏着不小的商机。因此他马上着手，考察了国内三十多家指甲钳企业，接着又到 27 个国家和地区考察指甲钳的行业状况。

实地考察到的情况让梁伯强非常兴奋：小小的一个指甲钳，全球的产值高达 60 亿元人民币，其中 1/3 出自韩国，将近 1/4 出自中国，其他则分散在世界各地，但中国的人工成本仅是韩国的 1/10，生产同样指甲钳的成本只有韩国的 60%。同时得知，由于指甲钳的单位价值比较小，整体市场也不大，整个指甲钳行业还没有一个全球性的品牌。因此，梁伯强得出结论：指甲钳的市场规模虽然不大，但从全球范围来看市场竞争并不激烈，如果自己能像吉列做剃须刀那样做指甲钳，也一定能在指甲钳行业中创造出世界性的自主品牌。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

想到就干，梁伯强赶紧从韩国订了30万元的货，然后组织人员研究“777”的技术，再把买来的指甲钳卖出去。只要研究中遇到难题，梁伯强就往韩国飞。由于梁伯强是以中国经销商的身份前去考察的，韩国人不仅详细解释了梁伯强提出的问题，还亲自带他去厂区参观。这样梁伯强对他们的自动化生产技术和设备有了详细的了解。

一年里，梁伯强飞了20多次韩国，买进了1000多万元的货。这段时间，他的研究人员基本上把“777”的技术学到了手，通过做“777”经销商，他也逐渐铺开了自己的销售网络，不久，他的第一批名为“圣雅伦”牌的指甲钳新鲜出炉。

梁伯强不惜重金请来各方专家，数次拿着精心改良的样品飞赴沈阳五金制品检测中心接受检测。2000年6月，“圣雅伦”得到了全国五金制品协会有史以来颁发的第一张“指甲钳质量检测合格证书”。

为了增加产品的附加值，梁伯强就在产品的细节和文化含量上很下功夫，强调产品的个性化和环保概念。仅仅一个小小指甲钳，就开发出了200多个品种。这奠定了“圣雅伦”在指甲钳的专业地位。目前他公司生产的指甲钳占了全国市场的27%，在中高端市场的份额更高达60%，产值位居全国第一、世界第三。该公司的指甲钳品牌“圣雅伦”已连续四年被中国五金协会评为中国指甲钳第一品牌。

除梁伯强外，还有杭州万向节厂也是靠搞“小而专”发展起来的。1979年以前，杭州万向节厂除生产万向节外，还生产链条、石腊铸钢等产品。1980年后，国民经济调整，链条的市场急剧萎缩，万向节厂没有按上级的意图转产，而是下决心把已有70多万元产值的其他产品调整下来，集中力量生产市场紧缺的进口汽车万向节，搞专业化生产，并以此带动了大批国产汽车万向节的销

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

售，一举战领了市场。以后，在此基础上又实现了产品系列化，所有的万向节都生产，扩大了国内外市场。走“小而专”的道路，使万向节厂从当初只有7个人、千元资产的小厂一跃成为拥有数亿元资产的大企业。

为什么说走专业化的路子是一种赢利策略？最简单的解释是，它能充分发挥小企业资金少、灵活的特点，集中全部力量，把一个产品做精、做深。你做深了，别人就很难跨进这个门槛来与你竞争，再说专业化生产，其组织形式比复合式生产要简单得多，管理也相对容易。在市场营销方式上，一旦市场打开，后期几乎不需要有太多的投入。成本得到降低，利润有大幅度提高。而在通常情况下，专业化生产一般最后都会形成独占性生产，至多是几个行业寡头同台竞争，行业间比较容易协调，从业者较易形成相互保护默契，有利于保持较高的行业平均利润。这是一个封闭或半封闭式的市场，不像开放市场上的产品，一旦见到有利可图，大家便蜂拥而入，利润迅速摊薄，成本迅速攀升，本来有利可图的产品很快就变成了鸡肋，人人都觉得食之无味，同时又觉得弃之可惜。

经测算，普通产品的生产者，如果其利润是15%，那么，一个专业化生产的产品，它的边际利润通常可以达到60－70%。当一个企业进行专业化生产时，其多数成本都用在解决方案的开发和创意阶段，一旦方案成立，就可不断复制，并依照自己的意愿，确定一个较高的市场价格，因为你是惟一的或少数能提供该解决方案（或产品）的人，所以，市场对你的高定价根本无力反对。专业化生产的另一个方式是，以简单化带动大规模，迅速降低行业平均利润，使小规模生产者根本无利可图，从而不敢也不愿与你进行同台竞争。格兰仕用的就是这种办法。

梁伯强采用的方法则是使产品个性化。在德国，梁伯强见过

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

世界上最好的指甲钳，就是德国“双立人”指甲钳，但就是这样一家企业也只把指甲钳当作一个附属产品生产。“双立人”的主业是做厨房用品。日本有些好品牌，也是依附在卡通产品上，进行代理生产。这几个著名指甲钳品牌的利润率都远超过梁伯强的“非常小器”，但它们所赚取的是依附性利润，即依附于其他产品，借助其他产品而产生的利润，而并非指甲钳本身所产生的利润。这是一种很好的生产形式，也是一种有效的利润生产方式，但它们都称不上是专业化生产。而梁伯强搞的是专业化生产，因为他只生产指甲钳一项，所有利润都来源于指甲钳。所以他能集中精力研究男人的指甲是什么样，女人的指甲又是什么样，小孩的指甲是什么样，老人的指甲又是什么样，脚指甲和手指甲有什么不同，并针对不同人群设计专门性产品。比如专门针对婴儿的指甲钳，指甲钳面是平的，比成人的要短一半，这样的设计充分考虑到婴儿指甲的特点，避免因器具原因对婴儿造成伤害。产品一经推出就受到妈妈们的欢迎。从产品研发到生产组织，再到市场营销，因为面对的都是同一产品，只是外形的变化，实质完全一样，所以，同一过程可以反复重现，不断复制，基本不会增加什么新的成本。相反，随着各个环节熟练程度的加深，成本反而会悄悄下降。这就是专业化生产的优势，简单而优雅。

专业化利润的另一个来源是专家，不但有研发方面的专家，还有生产和组织管理方面的专家、市场营销方面的专家。专业化生产，反复重复的过程，有利于迅速培养专精于一个环节的专业人员。这里所说的专家与人们通常意义上所理解的专家有所不同，但这是一种更能产生和带来利润的专家。一般来说，这种专家型员工会比普通员工给企业多带来 10－15% 的利润，这是专业化生产独有的好处。

通过以上分析，创业者要记住“一招鲜，吃遍天”这个市场

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

认可的真理。要从细分市场中去发现商机，然后搞专业化，以求得快速发展。

五、独创策略

如果你开发了一个有市场发展前景的独创产品，那你就能在短时间内获得很大的利润。

胥定国是一个有心人。一个偶然的机会，他遇到了一位因吃了有毒蔬菜而中毒晕倒的老人。晚上，他回到家中和房东老伯说起白天碰到的事情，老伯告诉他说，他的一个亲戚，也曾因吃了有农药的蔬菜中毒，抢救不及而死亡。老伯的话再一次触动了他的神经，当天晚上，胥定国在网上泡了一个通宵，搜索有关“农药蔬菜”的信息。结果他发现，“农药蔬菜”除了可能造成人们急性中毒或死亡外，更为可怕的是一些“农药蔬菜”所造成的慢性中毒，具有致癌、致畸、致突变的“三致”作用，甚至通过遗传危害后代（已得到科学公认）。通过检索相关资料他还发现，国家质检总局对全国23个大中城市的蔬菜抽查结果表明：市场上农药残留量超标的“问题菜”高达47.5%，全国有将近一半的蔬菜属于不能食用的“农药蔬菜”……

面对令人生畏的“农药蔬菜”，市民通常采取的方法是“一洗二浸三烫”，但专家认为这种方法作用不大。也有人用洗洁净洗涤，但洗洁净本身就是一种化学物质，用多了对人体一样有影响。胥定国由此想到，能不能研制出一种可以除掉蔬菜中残留农药的机器呢？他觉得这是一个机会。

第二天胥定国就专程到厦门大学请教了有关的专家教授，得知利用臭氧技术可以脱掉蔬菜中的残留农药，不过，因为技术原

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因当时还没有企业将之运用到民用仪器上。得知此信息，胥定国兴奋不已。

胥定国很快就完成了“果蔬脱毒机”的方案，经深圳的一位朋友引见，他找到了目前中国最具权威的臭氧专家李忠汉教授，并和李结成了生意上的合作伙伴，两人分工合作：李负责产品研发，并在胥拥有的品牌下组织生产，而胥则负责销售和推广。

2002 年 4 月，在与李教授商谈合作的同时，胥定国通过朋友帮忙，筹借资金 50 万元，在厦门注册成立了“厦门百事特科技发展有限公司”。一个月后，李教授在多年积累的臭氧应用技术基础上，很快研制了“果蔬脱毒机”，并顺利通过了由国家质检总局组织的产品质量鉴定。“果蔬脱毒机”采取纯物理原理，不添加任何药物，在 20 分钟内就能强力除掉残留农药化肥，无毒、副作用，无二次污染，无营养损失。通过农药残留检测仪器检测，其蔬菜残留农药去除率达 93 – 99. 23%，是一种真正能为消费者提供干净卫生“无公害”蔬菜的机器。

拥有独创产品并不意味着就自然拥有市场。胥定国开拓市场的第一步是打广告。广告刊登后，来了很多人要求做产品代理。为了尽快回收资金，胥来者不拒。可是很快他就发现这样做弊端丛生。一些没有实力的代理商，在分销了少部分产品后，便减少进货数量或干脆停止了进货。表面看起来这虽然对双方都没有损失，但实际上胥却丧失了不少有潜力的市场，因为他在一个地区指定了一个代理商，就不能再发展别的代理商，而如果这个代理商不得力，那么这个地方市场也就丧失了。面对这种局面，胥很快调整了销售策略，只选择有实力和开拓能力的商家作一级代理，实力较弱的则发展成为分销中心，由总部派人协助开拓市场；对一些小本经营者，推出“百事特蔬菜脱毒配送中心”，提供加盟。这些方法有效满足了不同层面的投资者的需求，也使胥定国很快

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就掘到了第一桶金。

在胥定国开发“果蔬脱毒机”的时候，臭氧技术的应用还是一个很独特的概念，所以他的产品也称得上是高科技产品，具有很强的独创性。目前随着科学技术的迅猛发展，一些具有独创性的科技产品的寿命正在迅速变短。两年前还很新鲜的臭氧脱毒技术，两年后就已经失去了新鲜感。随着后来者的不断进入，这个市场的竞争日趋激烈。

胥定国的精明之处在于，他利用不同手段迅速拓展市场，在跟进者到来之前，就赚取了大量利润，落袋为安。从目前状况看，大家都在寻找赚钱机会，一种有利可图的产品，很难长期保持它的“独特”性。每个人都在寻找它的弱点，或克隆，或改造，所以，高效率地利用市场空白期迅速赚取利润是这种策略成功的关键。

很多小企业发迹靠的就是独创策略。有的在快速获取高额利润的同时，还注意保护自己的知识产权，以获取长期、更大的赢利。生产“好孩子”童车的宋郑还总裁就是这样做的。近几年，“好孩子”童车在欧美市场大行其道，知情人称赞是专利使“好孩子”受宠于欧美家庭。

“好孩子”这个企业的前身是一家濒临倒闭的中学校办工厂。1989 年，时任该中学副校长的宋郑还受命接手企业。在寻找生产经营出路的苦苦摸索中，1989 年独创出了第一辆集“推、摇、坐、行”于一身的多功能的婴儿车，取名“好孩子”，并申请了专利，在国内市场一炮打响。从此，他们走上了一条不断创新，不断运用知识产权保护自己的永无止境的发展道路。从第一辆多功能童车诞生到现在，“好孩子”集团开发、拥有的专利已达 1000 多项。1993 年，“好孩子”成为中国市场童车行业的销售冠军。至今，据中国商业信息统计中心的报告，“好孩子”在中国市

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

场的份额达到了65%，成为名副其实的童车第一品牌。

目前，“好孩子”已从一个优质产品发展成为一个包括童装、卧具等多项少儿产品，有10多个生产工厂的知名品牌，集团已成为外向型企业，工业园区占地1000多亩，拥有员工10000多人，年销售收入10多亿元，在全国设有42家分公司，在中国香港、美国和欧洲（荷兰）设有分部。

“好孩子”越做越火的秘诀之一是重视开发专利并保护自己的知识产权。像童车这样门槛较低的行业，可谓千军万马、前赴后继参加开发，行业内恶性竞争特别严重。一个好的产品被人仿冒之后，产品就会被做烂，企业被做倒。针对这一问题，“好孩子”的战略就是不断创新，开发新的专利产品，让别人老赶不上，同时坚决拿起法律武器保护自己的知识产权。“好孩子”的维权行动对行业的行风大有促进。有一广东企业，因仿冒“好孩子”吃了官司后，为不再与“好孩子”发生专利侵权纠纷，曾花大价钱调阅“好孩子”的专利文件，结果令其大吃一惊：“好孩子”有一千多项专利，几乎每一个他曾想仿造的“好孩子”产品都有专利保护。他最终彻底放弃了仿造“好孩子”的想法，投入力量自行研制新产品并也申请了专利。

独创的东西有优势，但也有很多局限性：

一、因为独创，即意味着“前无古人”，所以往往需要很大的研发费用和很长的研发时间。

二、因为独创，即意味着市场认知度不高，也即意味着打开市场，获取市场认同需要花更多的钱。

三、尽管事前你可能做过很细致的调查，但未必能肯定市场一定会认可你的独创产品。常常发生的一种情况是：你花了很多钱，花费了很大的力气拿出了产品，结果却不被市场所接纳。这样，你所有的投入就都打了水漂。所以说，依靠独创产品打市场

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

具有很大的风险性。

四、由于对产品缺乏细致的了解和认知，国家有关部门很难对某一种独创性产品提供完善的保护，生产者将面临着诸多带有恶意的市场竞争，这种竞争经常会使独创者陷入困境。

保护和延长独创性产品的生命周期，延长利润产出周期的办法：

一、提高专利意识，积极寻求国家有关部门的保护。

二、增强保密意识，使竞争者无隙可乘。

三、进行周期性的产品更新，提高技术门槛，使后来者难以进入。

四、使企业和产品更加人性化，增强消费者的忠诚度。

五、有饭大家吃，在生产能力不足的情况下，积极进行授权生产或技术转让，让产品迅速铺满市场，不给后来者以机会。这一点，一般不为经营者所注意，但却是一种十分有效的办法。

六、空隙策略

空隙策略就是小企业避开与强大竞争对手的直接对抗，见缝插针，将其位置定于某市场空隙，开发目前市场上还没有人生产经营、但消费者确实需要的产品或项目上，开辟新的市场领域。采用空隙策略获得成功的企业举不胜举，比如，浙江温州很多中小企业就采取这个策略获得成功，他们专门生产浴室内的配件产品（如衣架、喷头、花洒等）。产品外表美观，款式又新又多，虽然价格不低，但畅销欧美及中东石油国家，而这些产品原材料主要是塑料，投资不多，很适合中小企业生产。又如某钟表小公司发现了被大公司忽视的中小学生手表市场的存在，从而转向专门

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生产中小学生手表，获得巨大的成功。实践证明，小企业的这种积极寻找市场空隙来求得发展的策略，是其在竞争中得以继续生存并成功的原因之一。

小企业应充分把握市场需求的变化，利用经营机制灵活的特点，进入大企业尚未涉及的新兴的市场领域。集中力量参与那些大企业不愿涉足的批量小、品种多、零销微利领域的生产经营。

由于空隙策略远离竞争激烈的市场，专找有消费需求、但长期被忽视的市场去开发，所以市场风险相对较小，成功率很高。空隙策略一旦成功，就能够迅速在市场上站稳脚跟，并能在消费者心目中树立起第一的形象。

采用空隙策略的企业应该注意以下问题：

1. 要摸清大企业不愿涉足的“真空地带”的真实状况；
2. 要调查所开发的产品或要上的项目有多大的市场需求；
3. 要论证将开发的产品或项目在经济上、技术上的可行性；
4. 应量力而行，有多大的实力办多大的事。

七、游击策略

游击策略既是一种进攻的策略，又是一种防御的策略，它集中优势兵力，对大企业各个不同的、较小的领域进行小型的攻击，以争取大企业的市场为目的，一旦形势不利就及时转移去开辟新的战场。正因为如此，游击策略使中小企业避开了与大企业之间的、注定难以获胜且耗资巨大的正面竞争，显示出其机动灵活的优势。采取游击策略的中小企业，必须要遵循如下几条原则。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 寻找合适的细分市场

中小企业绝对不能在广阔的战线上与大公司竞争，而应寻找一个足够小的市场细分。这是一个相对规模的问题。大公司由于过于扩张，往往在某些地域或某些行业及产品领域存在很多薄弱环节，这正是中小企业进攻之处。

2. 灵活机动，迅速转移

当小企业发现一个市场机会时，就应利用其灵活性，迅速进入这一市场。大公司往往因为过于谨慎、过于程序化地研究、审核、组织、计划而耽误时机。小企业的这种优势常常会在竞争者尚未清醒过来的时候获得迅速的成功。但是一旦竞争不利于小企业时，就应及时放弃已占领的市场。这是游击策略的一条重要原则。将过多的资源浪费在不利的竞争中，会使小企业陷入极为被动的境地，迅速放弃它，转移到新的领域，也正是其灵活性的优势所在。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 3 章

小本创业参考项目

为给小本创业者选择项目提供参考，本章推出一批投资小、有市场前景、操作性较强的项目。其中大部分项目是近几年新开发的项目，经创业实践证明确实行之有效；少量的项目是市场研究专家刚策划出来的新“点子”，尚未“上市”。这里所介绍的全部项目，不管是有人用过的还是从未有人用过的，只要适合你，就是最好的。因此，创业者应该根据你本人具备的条件和当地市场的情况来选择项目。

1. 成立买房讲价服务中心

现在人们生活水平提高了，存了些钱，想购买商品房的人越来越多。不少人为了买到物美价廉的商品房，花了很多精力和时间，东看西看，左挑右选，终于寻到了满意的房子。但因为自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不会讲价，结果吃了不小的亏，同样的房子，如果别人去买，就有可能每平方米少一、两百元，想起来多不划算。本来买了新房是件高兴的事儿，可一旦发现自己吃了亏，心里就感到很不平衡，并自责起来，甚至以后只要一想起这事儿，心里就很不舒服。如果会讲价，就不至于此。

帮人购房讲价怎样获利呢？简而言之，就是有人想买房，并已知自己能谈定的最低价，先暂时不买，然后请你公司去讲，如你公司还能谈低，则差价部分双方按比例分成。

买房讲价，是门技术，也是门艺术，还与个人性格有关，不是临时想学就能学会的。创业者自己衡量一下，如果觉得适合做这行，就赶快抓紧行动，因为这几年不少地方房地产业正红火，开展买房讲价服务业务一定会大有市场。

经营建议：

（1）寻找客户的方法有好几种，例如在报上打小广告，到楼展会上散发宣传材料等，但效率较高的还是“蹲点法”，即在售楼处门前蹲点守侯，见有客户走出，即上前联系，并递上名片和宣传材料。如果客户真想买房，大多会乐意接受你的服务，因为他们认为，能省一点是一点。

（2）讲价服务收费，建议不要超过降低部分的50%，最好定为45%，这样客户心里容易平衡，因为他获得的是大头。

（3）实施前一定要与客户签订好协议，要约定好，房价谈定后一定要买，应写明违约责任。

（4）去售楼处讲价，当以一般购房者的名义。要把该楼房各方面的情况了解清楚，特别是一些劣势方面，心中要有数，以利砍价。即便你准备很充分，也可能要来回几次才能谈定。房价谈定后再带你的客户去办理手续，完事后购房人向你付款。

（5）你应该具备更多的选购商品房方面的知识，以便义务为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

客户提供相关咨询服务。如果你懂得多，待人又热情、真诚，并且服务质量好，人家买房谈价自然会找你。

2. 成立看病服务中心

时下，全国不少城市，稍好一点的医院看病挂号都很难。即使一大早去排队，也未必能挂得上号。有些医院的档次其实一般，但其个别专科有特色，号也难挂。除挂号难以外，看病过程也不轻松，一会儿要上四楼验血，一会儿又要下二楼去照片……把人都搞晕了，完了还要排长队划价、拿药。尤其是体弱多病的老年人，看病难的感受更深。如果你急人所急，急市场所需，成立个看病服务中心，专门帮人挂号和随赔看病（当向导、办理手续、划价、取药排队等），一定会大受欢迎，同时也会产生很好的经济效益。

经营建议：

（1）办公室设在交通方便的地方，配备电脑（安装宽带）、电话和传真机。上网可查询医院的有关资料，对你开展业务很有帮助。有的医院还可以在网上提前挂号，很方便。

（2）招揽客户的好方法，就是到医院散发宣传资料，这比在报上打广告花钱要少，又实用。

（3）服务收费不要太高，挂号根据难易程度，每个号收费 15－50 元较合适；陪人看病，半天收 20－30 元比较合理。

（4）招聘看病随陪人员，最好是本市下岗的中年妇女，这样公司和客户都比较放心。随陪人员经过培训后方能上岗。专门负责挂号的员工聘用条件可以放宽一些。员工的工资待遇，可以是基本工资加提成，也可以是纯提成，创业者视具体情况制定。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 搞家庭装修采购咨询服务

现在买房的人很多，买了房自然想把它装修得漂漂亮亮。装修离不开买这买那的，由于很多人以前并不关心这些事儿，直到开始装修了才到处打听所需东西到哪里买比较好。有的人整天在外面狂跑、乱串，最后不是买不到所需物品就是买得不满意。这里面其实蕴藏着商机，如果创业者搞一个家庭装修采购咨询服务中心，专门为家庭装修采购提供咨询和陪购服务，想必会有不错的经济效益。

经营建议：

（1）创业者首先应查看一些资料和阅读相关书籍，达到对家庭装修的相关知识有比较全面、深入的了解。其次不但要熟悉卖家装材料的商店、大型超市的交通路线，还应对常用的家装材料，包括地板、地砖、灯具、电器开关等品牌及价格有所了解，有的还要作好登记。

（2）可以采用：在报纸上打小广告和在家装展会上散发宣传材料的方式，将公司业务宣传出去。客户上门，首先应了解客户需要哪些帮助，如果是个别单项服务，则按服务内容多寡论价。如果客户需要你提供整套装修采购服务，那你就得先了解其装修风格和装修档次，然后初步提出一些建议和商定服务价格，若达成共识就签订协议，下一步你就拟出采购计划和具体做法。如客户不需要陪购，服务就到此结束，这时你就将采购计划（包括产品样式、品牌、大致价格、购买地点、乘车践路等）交给客户，同时客户支付服务费。如果客户需要陪购，公司就安排专人带客户一路去采购，全部完成后再与客户结算。当然，陪购收费要高一些。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 成立家庭布置设计室

每个人都希望根据自己的爱好趣味、性格特点和生活方式，把新居布置得或精致典雅或轻巧灵秀或富丽堂皇……总之，希望布置得既赏新悦目、独具创意，住着又舒舒服服。想是这么想，可要做到并不是很容易，这里面涉及的专业知识不少。比如点缀工艺品家具、选择装饰画、选购赏花植物、灯具配置等等，都需要进行整体构思和设计，才能达到满意的效果。

现在市场有家庭布置设计的需求，但还没有一个专业化的设计公司，你如果有条件不妨搞一个。此项业务的市场潜力不小。

经营建议：

（1）首先要聘用一名专业人才，如付不起工资就联合经营。设计室要布置得使人一看就有内行的感觉。

（2）准备一套室内设计软件。同时还应准备一、两本各具风格的家庭布置设计图册，以供客户选用时参考，也便于你理解客户的需要。

（3）可以通过打广告和在楼展会上散发传单的方式来宣传设计室。也可与小区物业公司联系，交点费用，就可在办理交房手续的现场放张桌子开展业务。

5. 成立手绘服饰设计室

在这个个性张扬的年代，缺的永远不是时尚，而是发现它的眼睛。有时一个新鲜创意，足以改变你的人生。

时下，一种“手绘服饰”的出现，迅速征服了无数时尚人士挑剔的目光。它可以在T恤或裙子上，任意制作流泪的眼、骄傲的脸、风吹乱的长发，或是偶像的脸、恋人的卡通像等。据业内

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人士预测，这种新兴服饰艺术不久将会风靡全国。

手绘服饰就是用一种从植物中提取的特殊纺织颜料在衣服上作画，不拘泥于固定的图案样式，顾客可以充分发挥想像，用画笔设计个性十足的图画。这种颜料具有防水功能，衣服脏了机洗、手洗都不会洗掉图案，对人体也没有任何伤害。

搞手绘服饰设计效益不错，广州有个女孩就靠搞这个迅速致富。她在商场批发一件“光板T恤”只需三四十元，做成手绘服饰后，最高可以卖到150元。她的设计室开业后，几乎每天都挤满了时尚男女。

如果你懂美术、对这行又有兴趣，不妨开一个手绘服饰设计室试试，也许下一个踏上速富之路的就是你。

经营建议：

（1）干这行要有超前意识，如果能抓住大型球赛或大型演出活动的机会，将明星的头像绘在服装上，一定会狠狠赚一把，因为服饰一推出就会遭到追星族的哄抢。

（2）手绘服饰设计室应摆放漂亮的桌椅，墙上挂一些绘制好的T恤，上面的图案应丰富多彩，无奇不有，以供顾客参考。除了画服装外，如果顾客需要，还可以在沙发靠垫、背包、球鞋上绘制顾客喜欢的图案和人像。

6. 开打工者聊吧

几乎所有的大中城市，都有无计其数的打工者，小城市也有不少。他们飘泊异乡，大多处于弱势地位。他们有着许多无奈和辛酸，渴望倾诉；他们在工作和生活中有很多困难，企盼得到别人的帮助；经过一天的紧张、劳累，他们希望下了班，能有个适合自己的好去处，和一些来自异乡的打工朋友调侃心得感受；他们希望倾听成功者的经历和感想，希望得到指导和帮助……打工

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

者是很大一个消费群体，如果专门为打工者开一个聊吧，既有经济效益又有社会效益。

经营建议：

（1）先可以找几个能说会侃的人当陪聊，把气氛搞热烈。时不时请一些创业成功人士到现场面对面传授经验、解答大家关心的问题。

（2）可与当地一些用人单位联系，欢迎他们派人到聊吧来挖人才。这实际上是三赢方式：对聊吧来说，扩大了客源；对用人单位来说，花钱不多，说不定能找到有用人才；对打工者来说，又多了一个跳槽的机会。

（3）聊吧收费不应太高，每人5元较合适，免费提供一杯茶（喝完又添）和一小包瓜子。订一些报纸供大家看，另外可卖一些小食品、快餐面和饮料，在给客人提供方便的同时，聊吧也可增加收入。

7. 开粗粮餐馆

现在很多人大米白面鸡鸭鱼肉吃厌了，就想吃些粗粮。主要的粗粮有玉米、红薯、黑窝窝头、燕麦、小米、豆类、高粱等。众多粗粮还具有药性，如：玉米被公认为是世界上的“黄金作物”，它的纤维素要比精米、精面粉高4－10倍。而纤维素可加速肠部蠕动，可排除大肠癌的因子，降低胆固醇吸收，预防冠心病。绿豆味甘性寒，有利尿消肿、中和解毒和清凉解渴的作用……古话说：“五谷为养”，意思是粗细粮均有丰富的营养，搭配吃对健康有利。

如果创业者开一家正宗的粗粮小餐馆，把品种搞丰富一点，一定会受到广泛欢迎。重庆渝中区就有一家粮食馆，生意非常火爆。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经营建议：

（1）粗粮馆适合开在大城市的闹市区。餐馆应装修古朴与饮食风格保持一致。

（2）为了招徕更多顾客，除了多搞些品种外，还可搭卖一些风味小吃。

8. 开家懒汉用品店

所谓懒汉用品，就是一次性用品，如一次性餐具、餐巾、台布，一次性毛巾、牙刷，纸制内衣裤、拖鞋等，总之，绝大部分都是不需要再循环使用的商品，用完就扔，很受懒汉们的欢迎。懒汉用品店的服务群体主要是那些工作忙碌、经常加班出差、无暇打理生活的白领们。

虽然一次性商品大大小小的商场里都有卖，可是懒汉哪有时间一个商场接一个商场地去寻找呢？要做这生意就得挨家挨户地将它们搜罗齐了做专卖。这样，周围的大小男女懒汉们不用走几步，下楼拐个弯到了店里，十几分钟就都搞定了。随着社会的发展，懒汉们的消费能力将会越来越高。如今国外的懒汉用品已经逐渐超越了小商品的范围，也许再过几年，像家具、电器这样的耐用消费品也将划入懒汉用品一族。创业前先了解一下市场，如有可能，不妨开家懒汉用品商店，赚钱会比较轻松。

经营建议：

店子最好开在单身汉居多的居民区内。店内可布置成超市的格局，便于顾客选购。店内装饰一定要突出懒汉的特色，使懒汉们看见就感到有亲和力。

9. 开一间美甲小屋

为指甲美容，由来已久，但是它的概念却在逐步扩大。由最

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

初的在指甲上涂沫各种鲜艳色彩发展到在指甲上绘制各样图案。这几年，美甲业更是成为新时代时尚消费的热门行业。它庞大的消费群体，使这个行业充满了巨大的商机。在指甲上绘制图案，你可能担心自己画不好，又不懂油彩搭配，但不要紧，现在有一种美甲机设备，只要配上几瓶简单的指甲油，便可绘制出上百种图案，可随季度变换花样，任你选择。只需将手指放在固定位置，几十秒种，就可做好一个指甲。再用几种闪光的甲油加以点缀，漂亮又富有立体感的指甲就呈现在眼前。

经营建议：

美甲屋不一定要大，但要装饰得体，清爽。墙上可挂一些漂亮的美甲图片。

10. 开家宠物裁缝店

随着都市丁克家族的出现和老年空巢现象的增多，家有宠物已成为一种消费时尚。据测算，我国市民每年用于宠物的消费已高达十几亿元，宠物各方面的需求量以每年15%的速度增长，这为宠物投资、经营者带来了极大的市场和丰厚的利润，宠物消费正孕育出勃勃商机。因此，不少有眼力的人抓住商机，办起了给宠物“穿衣戴帽”的宠物裁缝店。宠物裁缝店一开张，就不断有怀抱宠物的顾客前来挑选服装面料，给“亲爱的”缝制新衣。

现在养宠物的人越来越多，因此，搞项目，在宠物身上打主意应该说“钱”景宽广。

经营建议：

（1）制作宠物服装关键要有新意。如某家喂养了两只猫或狗，就可向顾客推介“姐妹”宠物服装；有的宠物一年后有了“子女”，就可缝制出“母子”系列等。同时，还可搞一些宠物鞋、宠物兜等小玩意，也颇受顾客欢迎。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（2）裁缝店内应明码标价，不同宠物面料收费不同，中低档的宠物服如无袖背心、短裤等每件可收费 15 元左右，较高档次的如纯棉衣裙、休闲服、宠物帽、脚套等，每件收费 30 元左右较合适。

11. 开家考试书店

中国是一个考试大国，几乎每个人都免不了要考试，考试用书即便贵些，也舍得花钱。虽然现在城里到处都有书店，考试用的书也不少，但每个书店备的这类书并不齐，有时为了买本书，跑了很多书店都买不到。这里面藏着商机，你如果开个专为考试服务的书店，品种齐、服务好，一定会广受欢迎，自然免不了赚大钱。目前，这类书店有些城市已经有开的了，据了解，收益颇丰。

经营建议：

（1）搞考试书店，相关书籍、光盘要尽量收齐。建议每本书都打折，对买得多者，给予更大优惠。

（2）书店牌子一定要醒目。要搞好宣传，可在小报上打小广告和在学校张贴、散发宣传资料，学校有网站的，可在网上发布消息。

（3）搞研究生考试书店还是搞高考专用书店，应根据当地市场的需求情况来决定，如有条件，两样一起搞也可以。

开店赚钱，关键在于你能不能发现市场潜在的需求，并将满意和愉悦及时奉送给顾客。如能找出市场中的盲点和热点，财富的大门就会向你敞开。

12. 开军品专卖店

军品即是军需品的简称。如今儿童、年轻人中，喜欢军品的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

很多，中年人也有不少。很多中年男人年轻时都曾有做一名威武军人的梦想，即使如今年龄增长，其对军品的痴迷程度也丝毫未减。既然喜爱军品的人多，如果投资军品店想必大有“钱”途。

经营建议：

（1）店址的选择最好在服装专业市场或服装一条街，且交通便利、人流量大的地方。

（2）军品经营种类可分为多品种军品店和迷彩军品店两种。

多品种军品店主要经营风衣、BDU 作战套服、极地防寒服、GORE－TEX 野战风雨衣、海军陆战队靴、S 型外挂腰带、各式水壶头盔，各款军帽臂章等。户外用品方面，主要销售各种军刀、狩猎用品、军用手表、照相器材及一些野外生存和探险用品。

迷彩军品店主要经营迷彩时装，有丛林迷彩、海洋迷彩、雪地迷彩、沼泽迷彩和沙漠迷彩等多种系列。既有成人迷彩装，又有童装迷彩、背心裙和迷彩短裤等等。有迷彩服、迷彩鞋、迷彩头盔、迷彩背囊、迷彩摄影包、迷彩相机、迷彩水壶、迷彩手表、迷彩小刀、迷彩手电筒……甚至连手机和手机套也是迷彩的。

（3）卖军品服饰，一定要货真价实，如果以假货欺骗消费者，军品店就会丧失信誉，维持不长。目前，不少军工企业都在生产军品，从这些专业厂家进货比较放心。

13. 开办零岁儿童教育中心

现在家长们视孩子为掌上之宝，希望自己的宝宝又健康又聪明，于是，从小就开始教育孩子，而且教育投资越来越大，家长们常说，不要让孩子输在起跑线上。目前市场上出现的零岁教育正迎合了家长们的需求。现在，零岁儿童教育这个行业在全国刚刚兴起，只有部分城市开设有很少几家教育中心。由于人们对它认识不够，其开发潜力巨大，投资前景广阔。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经营建议：

（1）根据自己的能力和所具备的条件来选择是独立经营还是采取加盟方式。

（2）早教中心最好办在交通方便和居民密集的小区附近。教室需通风且光线要好，并布置得活泼、鲜艳、富有童话色彩。室内儿童玩具、教学器具准备齐全。另外布置一间家长休息和学习的教室。

（3）聘请具有早教经验的教师（一般1个教室10名儿童1名教师）、2名保育员及1名清洁工。

（4）要注意宣传到位。可在小区附近散发宣传资料，也可在报上、网上发布信息。建议免费开设家长早教知识培训班，让家长更多地了解不同时期儿童生理、心理的变化状态，使家长懂得如何护理和教导孩子，以及如何开发孩子的智力和潜能，促进孩子早慧。因为是免费培训，一般家长都愿意来听。如果你请的老师有水平，能打动家长，能使家长意识到早期教育的重要性，自然报名参加零岁教育的就多。

（5）为配合搞好零岁教育，中心还可以顺带出售早教教材，包括销售教育孩子的各类书籍和孩子喜欢的卡通连环画、看图识字课本以及儿童智力玩具等。

14. 搞一个电脑服装设计室

搞电脑服装设计，就是让顾客从电脑储存的几百种甚至上千种款式中，选好自己喜欢的款式，然后用数码相机将顾客的身材图像输入电脑，即可在电脑中“试穿”衣服，如果顾客满意，就将其身材尺寸输入电脑，再用打印机或绘图仪打印出服装纸样，以下照样加工就行了。

如今生活水平提高了，不论男男女女、老老少少都爱好穿着

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

打扮，如果搞一个这样的电脑服装设计室一定会大受欢迎。

经营建议：

搞电脑服装设计室，需配置电脑、数码相机、扫描仪、打印机或绘图机等硬件设备，投资大约3万元左右。设计室能否赢利的关键是找到一套不错的专业软件，这种软件市面上有不少，创业者可先了解一下，然后选购一套。

用电脑搞服装设计，很多城市目前还是空白，如你打算搞，应抓紧实施。

15. 开民俗用品专卖店

近两年春节期间卖中国结的柜台、卖年画的小贩、卖唐装的店铺都赚了个钵满盆满。如今“土”和“俗”已成为春节时人们的时尚选择。谁能独具慧眼开家民俗用品专卖店，挖掘有丰富文化内涵的民俗产品，既能让人们的春节过得丰富多彩，自己也能获取不菲的收益。

经营建议：

（1）在人流量较多的地带租个铺面。店外可贴春联、挂灯笼，店内挂中国结、年画等，以此营造浓郁的节日氛围。

（2）卖民俗饰品和春节文化。民俗饰品包括中国的结绳、唐装中的盘扣、蝴蝶结、蓝印花布、窗帘、挂件、摆件、布艺、床上用品等等，越土越俗越好；春节文化主要有窗花、吊钱、年画、春联、灯笼、生肖纪念卡、脸谱、面人、风筝、蜡烛、大红喜字等等，总之民俗味越浓越好。

民俗用品属小商品，利润约为15%。若开一间30平方米左右的铺面，一般情况下一年可获纯利3万元左右。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

16. 开即食豆腐坊

豆腐营养丰富，口感细腻，价格便宜，人们都爱吃。尤其是新鲜出炉的、热乎乎的豆腐脑、豆浆和豆腐，因为营养不流失，味道鲜美，深受大众欢迎。你如果开一家即食豆腐坊，让市民尝个鲜，生意肯定会红火。

经营建议：

（1）即食豆腐坊最好开在肉菜市场或超市里面，面积10平方米以上。注意租地是否具备上下水，能否安装设备。

（2）购置一台超小型豆腐机。选购时注意，该设备必须能做豆浆、豆腐脑和豆腐。机器噪音要小，清洗简便，一人即可独立操作。

（3）宣传方法：将用于加工豆腐的优质黄豆展示出来给消费者看；设置免费品尝柜台，品好不怕尝，越尝买的人越多；制作宣传多吃新鲜豆腐有益健康的小册子，免费散发给消费者；让消费者亲眼目睹产品制作的全过程，使消费者放心购买产品。

17. 开病人专用食品店

现在人们生活水平虽然提高了，而得病的却不少，因为其中很多疾病都是因为营养不均衡造成的，比如肥胖、糖尿病等等。有些疾病除了吃药以外，适当的进行饮食控制或有的放矢地进食也能起到一定的辅助作用。如果能开个病人专用食品店一定会赢得众多病友的喜爱。

经营建议：

（1）为方便顾客选购，病人专用食品店应像药店一样，根据不同的病，搞好柜台划分。每种病的食品尽可能搞全，比如糖尿病专柜，尽可能搜全可供糖尿病人食用的奶粉、饮料、糕点等等，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

同样，这一方式对肥胖病、高血压也适用。

（2）营业员上岗前必须进行培训，使每位营业员对这些常见病有一个全面的认识，以便正确解答顾客提出的问题。

（3）选址最好靠近医院、诊所、疗养院、保健院附近，这里的病人集中，而且便于探视病人的亲属、朋友、同事购买。

18. 开婴儿按摩浴室

婴儿专业按摩早在上世纪70年代初就在欧美广泛开展了，然而在国内，从事专业婴儿按摩的中心非常少。据婴儿专业护理人士介绍，对婴儿按摩不仅可以及时发现婴儿的隐性疾病，还可以大大促进婴儿大脑的发育。一般的母亲别说不具备这方面的知识，就连给婴儿洗澡都感到困难，尤其是冬天，稍不注意宝宝就会感冒。如果搞一个婴儿按摩浴室，洗澡和按摩同时解决，一定会受到年轻妈妈们的欢迎。

经营建议：

（1）婴儿按摩浴室最好建在大型社区内，租一间小屋就够了。室内颜色既不能太艳丽也不能过于单调，应以柔和、协调为准。购置淋浴器、空调、红外线加热器等硬件设备。设备投资不到2万元。

（2）聘请一位有婴儿按摩经验、最好是妇婴专业的医师作为专业按摩师。员工必须进行婴儿日常护理的培训方能上岗。

（3）婴儿按摩浴室最好多开几个单间洗浴室，配备经过消毒处理的各种用具，严格卫生管理。

（4）收费要合理，建议比儿童医院进行日常护理的费用低。每个婴儿每天至少应按摩2次，每次一般10分钟，收费15－20元较合理，当然买月票可优惠。

（5）对前来进行护理的婴儿应先看他的健康记录，了解有无

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

既往病史等，以免产生纠纷。

19. 搞一个小型健身房

据分析，目前全国几个大的健身器材生产厂家的销售额都是以30%－35%的速度高幅度增长，而看中这个市场并正在建设的厂家就有100余个，这充分说明了居民对健身需求的旺盛程度。

人们锻炼身体，有的在家里，有的到健身场所。尽管健身器材进入家庭已成为时尚，然而真正能够把像跑步机、举重器等较大型的健身器搬到家里享用的人毕竟为数不多，大多数人还是希望有个健身器械较全、收费合理、适合自己去的健身场所。由此看来，开健身房的市场还是相当广阔的，创业者不妨一试。

经营建议：

（1）小型健身房的地址应尽量远离已成规模的健美城，最好接近人口密集的住宅区。开办一个普通的健身房，面积在150平方米左右即可。需要选择以下器械：一台迷你型大举重器、一台举重床、一台多功能跑步机、一台单功能跑步机、一台综合训练器、两台健步器、两台按摩器、两台划船器、一台滑雪器、一台腹肌板、一副哑铃架，另加一些小器械。这样一个健身房可同时接纳大约30人进行锻炼。

（2）在收费上，一定要较健美城低，每人每次锻炼1小时，按3－5元的标准收费较合适。还可借鉴健美城的“月卡”等做法，以稳定客源。

（3）最好请一个教练，免费为顾客作指导。注意根据顾客需要调整健美项目。

（4）要加强宣传，让周围的居民都知道有这么一个锻炼身体的好去处。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

20. 开间乒乓球活动室

乒乓球是国球，在我国很普及。打乒乓球又好玩又锻炼身体，爱好的人越来越多。但乒乓球活动室太少，完全不能满足人们的需要。如果我们找到合适的地儿，开间乒乓球活动室，想必会有较广阔的市场。因其投资少、风险小、收益大，特别适合小本创业。

经营建议：

（1）活动室的地址应选在大型工厂职工多的居住区附近或密集性小区附近。活动室面积至少在100平方米以上，放四张台子。可在活动室里搞一个小卖部、放一部公用电话，既可满足客人们的需要，又可增加一些收入。

（2）张贴和散发宣传资料招揽业务，同时在工厂网、社区网上发布信息。

（3）经常免费邀请业余高手来玩，一来是捧捧场，二来如果客户需要也可临时当当陪练。

（4）定期举办一些比赛活动如乒乓球擂台赛等等，并提供一些小奖品，进一步提高客人们参与活动的积极性。

21. 搞玩具租赁店

孩子玩玩具往往图新鲜，一样新玩具玩不了几天就没兴趣了，又闹着要买新的。而买一件玩具少则几十元，多则百多元，这样经常换，家长们实在受不了。再则家里玩过的玩具堆了一大堆，放在那里占着地儿，孩子又不想玩，扔掉又觉可惜，不好处置，令人头痛。在这种情况下，玩具租赁业便应运而生。现在很多大城市都开有玩具租赁店。用买一件玩具的钱换更多的玩具来玩，家长们当然乐意。如果你觉得搞这项可以，不妨试试。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经营建议：

（1）建议在单租的同时推出会员制。会员制设月卡、季卡和年卡，累积到一定分值，可以享受减免租金的优惠。采用会员制不仅方便消费者租借，同时也能使投资者快速回笼一部分资金。

（2）玩具租赁时间可以以周为单位，收费按玩具价格的10%计算。

（3）租赁店的玩具品种要多，并且要经常更换，投资大约8万元左右。如果你财力不够，可以加盟搞连锁店。加盟连锁风险小，赚钱稳当，但一定要选实力强、信誉佳的加盟总部。

（4）要招聘一位玩具修理工，因为小孩玩玩具破坏性强，对损坏的玩具要及时修理。当然，外租玩具受到严重损坏，家长要负赔偿责任。

22. 开一家专业擦鞋店

随着生活水平的提高，普通百姓穿皮鞋的档次越来越高，那种传统的路边擦鞋小摊已无法满足保养和修理的技术要求。另外，人们在享受物质丰实的同时，也更加注重精神生活的质量，总希望得到一种令其放心满意的预期服务，趋向于技术精湛、安全舒心、信誉持久的高档品牌服务。为顺应市场需要，近几年里，全国各地陆续出现了一批上档次、上规模、时尚文化的新型擦鞋店，受到广泛欢迎。

创业者可以考察一下本地有无这种市场需求，如有可能，也可以搞一个这样的店铺。

经营建议：

（1）鞋店装修应简洁大方，色调搭配最好为棕白或黑白两色。店内摆放二三十个供顾客落座的皮革面软座，旁边配备茶机。

（2）店里的员工统一制作工作服，应整洁，待人彬彬有礼。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（3）除顾客应急临时光顾外，还可适当安排预订业务，批量擦鞋，解决换季时不少家庭的擦鞋之苦。另可兼带修鞋、敲鞋钉、卖鞋垫等业务。

（4）订一些报纸、杂志供顾客翻阅。报纸、热茶、优美的旋律，使顾客感觉到在这里擦鞋的舒服。

23. 开一家模拟运动俱乐部

模拟运动是指采用电脑合成技术、摄像技术、高清晰大屏幕彩电同运动设施相结合，在室内模拟平常只能在室外开展的运动项目。模拟运动具有开展简便、费用低廉、安全性高的优点，而且随着技术的发展，其逼真程度会越来越高，是一类很有发展潜力的娱乐项目。目前较为成熟的模拟运动项目主要有：模拟划船赛、模拟自行车赛、模拟赛跑、模拟方程式赛车、模拟越野赛车、模拟摩托运动等。另外，还有模拟高尔夫运动、模拟太空行走等等，而且随着技术的发展还不断有新项目出现。

参加模拟运动，可以使人在胜利中找到许久的激情，在失败中感受情绪的波动，与他人共享比赛结束那一瞬间的美妙，这些正是模拟运动与一般健身运动不同的地方，也是其广受欢迎的原因。

经营建议：

（1）模拟运动俱乐部可以采用会员制和非会员制两种形式。

（2）现在电脑和电器设备的价格愈来愈低，创业者应先调查一下市场价格，如自己的财力允许，建议购置十几二十台模拟运动机，场面大容易形成气氛，以利招徕顾客。

24. 开魅力背心专卖店

女性天生就爱美，尤其新世纪的年轻女性，自信、自恋而又

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自我，这种理念充分表现在她们前卫的应季服饰上。从眼下的市场动态来看，各式魅力背心大行其道，使青春女性香肩玉臂裸于阳光之下，尽显自然健康本身，演绎出盛世之下的千般妩媚、万种风情。开家魅力背心专卖店，极尽时尚风采，势必顺“市”昌盛。创业者可紧跟时代潮流，及时组织提供各个品种，满足不同年龄、不同阶层女性消费者的需要。若经营得当，完全可以做到热卖与畅销。

此店赢利与否在于品种多少，因此，除应多渠道进货外，可考虑与专业服装设计人员合作，自行设计打板，小批量加工，随时变换花色品种。同时设立个性化裁剪柜台，对有特殊要求的顾客进行个性化设计和量体裁衣。密切关注市场动向，对流行款式，特别是异地流行新款进行追踪调查，争取抢先引入，占领市场。

魅力背心按分类分架出售，并用文字介绍不同背心的不同用途。女售货员上岗前必须培训，要掌握引导消费者根据不同场合需要购买多种款式的销售技巧。

经营建议：

（1）专卖店面积不需太大，但要求人气，因此店面位置要临近商业区。店内外装潢可适当讲究，以大透视窗为好。店外墙面宜鲜艳，以大字“魅力背心”强力招徕。店内采用开架方式。年轻女店员须着背心服务，以增加广告效果。

（2）经营品种类别

淑女小背心。此品种专为成熟职业女性准备，因其具有良好的剪裁、精致的工艺，可以大方地穿到办公室中。以飘带款式为首选，裸露适度、略带含蓄，使女性既充分表现自身魅力，又显得自然得体。

华丽小背心。为完全衬托出女性韵味，此品种的设计以采用薄纱、蕾丝等轻料为主。领、袖口处饰以各色花边，或通体钉满

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

珠片。总之，这个品种属于轻盈晚礼装，富于华丽气氛，适于晚宴和酒会等社交场合。

棉布小背心。青春自然，朴素可爱，是校园女生和花季少女的最爱。成熟女性在消闲之际依然可以尝试它的魅力。

另类小背心。为满足个性需要，设计上要有一些与众不同的“出格”，或降低领口高度以增加性感，或以卡其色、金属色打造出一些儿男孩气……总之，这个品种要因人而异，满足形形色色的个性化需求。

（3）魅力背心顺应时尚潮流，市场巨大，但时令性极强，夏季卖背心，冬季也不要闲着。店主对冬季的销售品种应提早打算，建议仍以女性时尚冬装为首选，以保持商店的一贯特色。同时要心怀夏季，在冬季就想好夏季所销背心的品种、货源、室内装修等，想得早才会赚得好。

（4）创业者要根据市场需求和自身条件来决定经营规模，要根据市场情况及时调整毛利率，找出最适合自己的投资方式，确保收益。

25. 开一家创业者超市

如今想创业的人无计其数，但其中绝大多数并不知道如何创业、如何寻找项目，有些虽然已经创业，但不知道如何解决经营中遇到的各种各样的问题。他们希望有经验的人给予指点、出谋划策，希望多了解别人成功的经营方式来开阔思路……如果你顺应市场需要，开一家创业者超市，为创业者解决各种难题提供一些帮助，一定大受欢迎。

创业者超市实际是一个“收费阅览室”，顾客可以在超市的电脑上查找资料，也可翻阅书籍、抄写、复印资料。

创业者超市提供的内容包括：创业信息（含数十个类别）、创

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业类书籍、创业类杂志、创业类 VCD、CD 以及录音带等。其中“创业信息”需涵盖创业所需一切内容，包括创业指南、创业建议、创业案例、创业经验、经商宝典、项目推荐、产品代理、加盟连锁、经商技巧等数十个类别。创业者只要交纳一定的费用，便可不限时阅读或摘抄所有内容。

经营建议：

（1）可租一间 40 平方米的房间做经营场地，将其隔成两间，一间看书，一间看 VCD、CD 和听录音带。装修应简洁，备齐桌椅和资料架。应配置电脑（尽可能多备几台）、打印机、复印机和一部电话。将尽可能多的资料输入电脑，以便客户查阅。为满足客户需要，还可代卖创业类书籍、VCD、CD、录音带等。

超市内可摆放一个柜台卖小食品和饮料，既方便客人，又增加收入。

（2）创业者超市赢利靠的是信息量的大、新和全，因此，经营者必须不断添加新内容、扩大信息量和增加信息新品种，只有这样才能提高顾客的回头率，吸引更多的新客人。

（3）招聘具有高中以上学历、有上进心的下岗女工为员工，经过培训后上岗。每个员工都要熟悉书籍、资料的分类和查询方法，以便为客户提供咨询服务。

（4）收费要合理，每人 10 元较合适。不限时阅读，但复印、打字要另收费。茶水免费提供。

26. 搞成人漫画吧

看漫画轻松有趣，不但小孩爱看，现在越来越多的成年人也爱看，已形成了一种阅读时尚。成人漫画市场购买力表现得十分强劲，《老夫子》系列、蔡志忠漫画系列、黄玉郎的“金庸小说漫画系列”和“丁聪漫画系列”、朱德庸的《涩女郎》、《双炮

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

响》、《酷溜 CITY》作品系列等等，普遍受到市场欢迎。

喜欢看漫画的成人不计其数，而市场上却极少有成人看漫画的场所。上海有一家成人漫画吧，一开张就异常火爆，这预示着一个崭新的商机已经横空出世。成人漫画的风行，也说明了如今的都市人需要简单直观的消遣方式，开一家小小的成人漫画吧，可以让你轻松愉快地赚钱。

经营建议：

（1）漫画吧应开在校园园区或高档写字楼附近。可采用会员制、定时段优惠等方法。会员制是一种行之有效的经营方式。一张会员卡的内容可以十分丰富：会员消费可获 8.5 折优惠，享受免费电话、传真、包房。同时可以针对不同的需求推出漫画护照，享受限次折价优惠。对于真正的漫画爱好者来说，漫画吧的会员卡提供的服务是超值的，如果店主再开拓些相应的服务内容，绝对能够吸引大量的漫画迷，使得漫画吧的收入也更加稳定。

漫画吧还可供应饮料、小食品等以贴补主业。

（2）多购置点漫画书，最好一千套以上，也可以适当增添一些时尚杂志。漫画吧的墙上可以挂些巨幅漫画海报（如果能搜寻到漫画大师的手绘真迹挂在墙上，会让很多漫画迷眼前一亮），四周围着书架。看漫画的桌子、椅子简单古朴即可。桌上摆放着茶水，房间里萦绕着悠然的音乐，只要买一杯饮料，客人就可以在店里坐上一天，这是吸引漫画迷的好氛围，也让他们感受到来漫画吧看漫画的超值享受。

（3）店主要多想一些别出心裁的好点子，比如设置一个小小的专区，让漫画迷自己的卡通作品有一个展示的天地，漫画迷们也能在这里找到志同道合的朋友，切磋各种漫画技艺。

店里摆放一台电视机，时不时地播放一些国外经典动画片，让顾客一睹为快也不失为一个好点子。许多漫画迷同时也是动画

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

片迷，他们往往能从书上或者别的渠道得知外国最新放映的动画片，在国内的电视台却无法看到，店主如果设法买到这些新片的VCD、DVD在店中播放，也会成为漫画吧一个极具吸引力的亮点。

27. 开一家水洗店

前几年，我们见到的洗衣店基本都是干洗店，可近一、两年水洗店却逐渐多了起来，原因是很多人都认为干洗衣服不一定比水洗干净，并且干洗对有些衣服还有伤害，价格还贵不少。现在大学里面，很多学生都不自己洗衣服，因为校园里有水洗店，送洗十分方便，价格也合理。听水洗店的老板讲，这项目投资小、易操作、利润不低、有市场潜力，因此将其推荐给小本创业者。

经营建议：

（1）水洗店一定要开在目标消费群集中的地方，因为人们是不可能把脏衣物拿到很远的地方去洗的。店内面积不一定要很大，根据市场情况而定。应购买容量大一点、质量好一点的水洗设备。

（2）不但要讲究洗衣质量，还应重视服务质量，特别注意不要损坏衣服，收费要合理。如果你的店信誉好，牌子就会响，人们需要洗衣时也就会想起你的店。

28. 搞一个丈夫休闲室

时下，每到节日、星期天，丈夫陪妻子逛超市、商场、购物中心的不在少数。很多丈夫并不心甘情愿，因为妻子逛商场太耗费时间，东看看，西摸摸，老是不买，丈夫逛得心烦。有时难免会因种种原因发生争吵，给夫妻一起外出休闲蒙上了一层不愉快的阴影。如果在大型商场、购物中心里面或旁边开一间丈夫休闲室，就可以解决这一矛盾。妻子可以轻松放心地去购物，而丈夫又可在休息室里得到娱乐，形成了夫妻两人各得其所的理想的休

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

闲购物环境。

经营建议：

（1）丈夫休闲室的场地最好在100平方米以上，室内装修设计要简单明快，给人以轻松愉悦的气氛。室内可划分成休息区和娱乐区。休息区摆有沙发、茶几、衣架等，丈夫可在此饮茶、翻阅报刊；娱乐区可多放几台电脑，供客户上网打发时间，同时提供各种棋牌供顾客玩乐。

室内还可摆设两个柜台，一个兼售饮料、啤酒等，一个经营具备男性特征的小礼品。

（2）休闲室收费要合理，每人最高不应超过10元。休闲不限时间，茶水免费提供。上网、玩棋牌不再收费。

29. 开花器专卖店

眼下，养花、插绿已成为家居时尚。但许多人却苦于找不到多彩多样的花器专卖店，达不到预期的美化效果，因为红花绿叶只有妙器巧配才能相得益彰。如果你搞一个有特色的花器专卖店，一定会吸引不少眼球，市场潜力巨大。

经营建议：

（1）花器专卖店宜开在大型住宅小区附近。租一间门面房，15平方米就行。

（2）开这种店，店主应具备一些专业知识，应懂得花器的形状、质地、选材、色泽必须与花木盆景的冠形、观赏价值、品位、色彩以及居室的摆设和谐一致。花盆经营品种上可按其质地、选材、价格的不同，选择素烧盆、紫砂盆、釉盆、瓷盆、石盆等，并配合花木冠形选择花器形状。店主可以事先买些专业书看看，同时请教一些行家。售货员也应该招聘有经验、有水平的人。

（3）此店的特色就是品种多、质量好、价格低、服务好。为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此，你必须找对进货渠道，尽量降低进货成本。品种、质量怎样，要看你的眼光和专业知识。即使开始不太熟悉，也别泄气，要相信自己会越干越有经验。

30. 搞庆典产品专营店

近年来，由于经济的发展和人民生活的不断提高，企业及社会各界举办的各种庆典活动越来越多，诸如大型商贸庆典、广播宣传庆典、各种艺术节、开业、开工、竣工、会议庆典、婚礼、生日、祝寿、节日庆典等等。庆典总要拉场子、营造气氛，这就需要购买、租赁一些庆典产品。搞庆典产品专营店，投资少，利润高，是小本创业的致富之路。

经营建议：

（1）本专营店不但出售产品，也出租产品。如大型拱门充气模、各类卡通人、动物充气模等就适宜搞出租。小一点的就卖，如礼炮、礼花、彩炮、立柱灯笼、升空大气球等。

（2）可以在报上和网上打广告招徕客户。对单位客户，效率较高的办法就是直接与即将满几十周年的单位联系，这些单位很容易在网上查到。

31. 办老人陪护中心

我国是一个人口大国，老年人大约有 1.5 亿人。随着我国人口老龄化趋势的发展，由脑血管疾病引起的瘫痪、老年性痴呆等丧失生活自理能力的病人也越来越多。这些不幸的老人给家庭和社会造成的负担也日趋严重。从家庭来说，如果家有高龄老人或有病的老人，无疑是个负担，虽然有孝心的子女，会尽心尽力地去照顾老人，但往往客观上他们很难完全脱离工作去照顾老人。尤其是现在的独生子女，将来他们要照顾四位老人，无论是从精

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

力上还是能力上，他们都是远远不够的。因此，顺应市场需求大势，办个老年人陪护中心是完全可行的。

经营建议：

（1）陪护中心的服务内容主要有：照顾那些年老体弱、有病不能自理的老人，替他们买菜做饭、洗衣、料理家务；陪他们读书、读报、看电视、聊天解闷以及对卧病老人的护理和紧急事件的处理等等。

（2）因为是上门服务，所以办公室不需要很大，20 平方米足够。当然，桌、椅、沙发、电脑、电话应全部备齐。投资不大，一万多元就可开张。

（3）陪护服务一般有三种形式：全天 24 小时制、半天 12 小时制和随叫随到钟点制。收费标准根据当地的平均生活水平来定，一般全天不超过 60 元、半天不超过 30 元、钟点制每小时不超过 8 元。

（4）招聘陪护人员一定要注意核实真实身份，并经严格考察，品性不好、个性不好、不勤快的不用。

32. 卖多彩冰淇淋

如果你创业资金不多，建议你卖多彩冰淇淋。盛夏一到，很多人都喜欢吃冰淇淋，生意一定红火。

现在市面上有一种专门生产七色软冰淇淋的设备，卖方还提供数十种先进的冰淇淋生产配方：有软式、三色、草莓型、海带型、水果型、可可型、上海式、美国式等几十种。生产出的冰淇淋凉爽可口、香滑细腻、富含营养。如果再装点各种水果、蜜饯或坚果，马上就变成多姿多彩、芳香宜人的高档冰淇淋，使人看到就馋涎欲滴。

经营建议：不需租店。买好设备，办好经营手续，夏日一到，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就在人流量大的路段、学校门口、车站、大商场门前撑一把大阳伞就开卖。这是一个短平快项目，投资少，见效快。

33. 卖果味彩色棉花糖

棉花糖早已为众人所熟知，差不多的公园里都有买，很多小孩儿都喜欢吃。现在市面上出了一种制棉花糖的新设备，买一台才2500元，制出的棉花糖具有新颖、多口味、色彩丰富、香气怡人等特点，可制成哈密瓜、巧克力、草莓、葡萄、香橙、奶油等多种口味。

棉花糖属于休闲食品，随机购买性强，重复消费率高，消费行为不受季节限制，老少皆宜，产品生命周期长，消费群体广，市场空间大，适合小本创业者经营。

经营建议：

做棉花糖，适宜在在商场、超市、游乐场、电影院、夜市、学校、公园、旅游风景区、广场等场所经营。

34. 开一家搞笑玩具专卖店

生活中多一份快乐，就少一份忧愁。人们需要快乐，需要幽默，因为笑一笑十年少。如果开一家搞笑玩具店，专卖能使人捧腹大笑的新奇玩具，肯定会有很好的市场。这些玩具包括国内外的搞笑玩具、整人玩具、鬼怪玩具、奇特玩具、益智玩具、幽默面具……使人一玩便止不住开怀大笑，其乐无穷。

经营建议：

到玩具批发市场去挑选一批搞笑玩具。先少投点资试试，只需租10平米左右的店铺就可以了，进货投资5000左右。如店铺效益好，以后再扩大规模或搞分店。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

35. 开魔术玩具专卖店

魔术能在众目睽睽之下，变幻出不可思议的现象，让观众百思不得其解。魔术所固有的这一奇特功能，使其成为人类历史上最古老、生命力最顽强、影响最广泛的艺术。很多人都喜欢魔术，因为它可启迪人的智慧，提高人的思考能力及创意。魔术产品拥有最庞大的消费群体和无比巨大的市场空间。目前有识之士已将魔术这门高深莫测的艺术瑰宝演变成不懂魔术的普通人也能开启的益智玩具。这里面蕴藏着无限商机，为投资者开辟了新的财源。根据行家预测，在近5年内经营魔术产品，有暴利可图。

开办一个小的魔术玩具店，只需投资三四千元就可以了。由于其本小利大、经营无忧，最适合小本创业者经营。

经营建议：

自己独立经营或开连锁店都可以。有的加盟总部不收加盟费和保证金，还可以免费培训。实际上是按出厂价向你供货，产品能退能换。如果你想开这样的店，上网一查便知供货厂家。

36. 开家花卉护理中心

现在很多家庭、单位都喜欢养花，但不会养花的也非常多。有的刚从市场买来鲜艳活气的花木，没几天，就出现叶片枯黄、掉叶、发蔫、烂根等现象，主人有心无力只能干着急。现在是卖花人、种花人多，而“护花使者”却很少，价值不菲的花卉就这样白白死掉，甚为可惜。

花卉护理是门技术。像何时换盆、施肥，施什么肥，喷什么药，浇多少水，如何剪枝，花开时节如何护理等，绝大多数人都回答不上来。有的人虽在别人的帮助下边种花边摸索，花费了不少的时间和精力，但仍不得要领。如果你具有护理花卉的技能，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不妨开家花卉护理中心，专门为种花者提供咨询和护理花卉的服务。

干花卉护理这行，需投入的成本很少，主要用来购置养殖护理花木的工具，如剪刀、喷药器、除虫药、花肥、铲子等，再买一辆上门服务必需的自行车，装一部电话，开张成本不会超过5000元。

花卉护理是技术活，收费虽不贵，但由于付出的成本极有限，所以收益仍然是相当可观的。你每付出1元钱的成本，将带来10元钱的盈利。目前，这个行业很少有人做。对于小本创业者来说，搞这行应该是个不错的选择。

经营建议：

（1）服务内容就两项：一是提供咨询，现场指导，示范操作，就地讲解施教；二是为顾客设计一个可行的种花养花方案，定期上门服务，随时为花卉除病。

（2）要选准目标客户。花卉护理服务的对象当然是那些喜爱养花护草的家庭和单位。其中单位用户是大头，家庭是小头。因为家庭所种花卉数量很有限，而机关单位和厂矿企业则不同，它们摆放的花盆和露天种植的花草数量往往相当可观。

（3）服务收费。花卉护理服务项目主要有嫁接剪枝、除虫施肥、移盆换土以及接受咨询等。如顾客要求，可提供定时上门服务。对于家庭可以协商一个合适的价；对于单位，比较理想的方式是承包整个单位的所有花卉的养护，包括病虫害防治、施肥、给水、修剪等全方位护理。费用可按时间长短计算，分三次付清，即承包合同签订后支付首期服务费，承包期过半后再支付部分服务费，承包期结束后进行总结算。

（4）可以采用如下三种方式招徕客户：一是到居民小区张贴、散发宣传资料；二是到单位、企业的后勤部门去拜访，说明护理

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

项目的种类、价格、方式等详情，希望对方给予考虑；三是与花店、花卉交易市场的老板联系，在其店内竖一块广告招牌，以推广花卉护理服务。每接到一笔生意，可支付店老板一定数额的中介费。这种方法相信大多数经营者会乐意接受，而且更容易打开市场。

（5）搞这行最重要的前提是入行者必须具备专业的花卉养护知识。如果你现在不会，又对此项目有兴趣，不妨先买些书看看，然后到其他从事花卉护理服务的公司去打几个月工，待技术掌握得差不多了再创业。刚创业时可以是一两个人，等业务量大了，再招几名员工。

37. 成立带路服务公司

随着经济快速发展，我国城市、道路的改造也异常迅猛，很多城市变得越来越大，道路变得错综复杂。一些人初到陌生的城市，望着蜘蛛网式的道路，简直是一筹莫展。如果有熟悉路线的人带路，不管是游玩还是购物，都会感到十分方便。这里面存在一个商机，就是急人所急，提供带路服务。

经营建议：

（1）首先正式注册成立带路服务公司，然后到车站、码头、宾馆等地张贴、散发宣传广告。最好与宾馆、饭店合作，将为顾客带路作为一项服务内容张贴在每个房间。

（2）员工经培训后上岗。要求每个员工都善言谈（最好会说日常英语），会看地图，并对城市的主要景点、购物中心、大型商店、知名饭店的线路都较熟悉。员工的知识面越宽越好，以便与各种各样的客户交谈。

（3）员工不需要天天到公司上班，如有客户来电话，公司就通知某员工到什么地方、找什么人。服务完后，员工代表公司向

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

客户收取费用。每周固定一天，员工将一周来的收入上交公司。当然，公司和员工都应作好业务记录。员工一旦受聘，需向公司交纳保证金。公司与员工要签订聘用协议。公司应在日常管理上多下功夫。员工的收入最好为基本工资加提成。

38. 搞一个老年人乐园

我国老年人占总人口的1/10强，是一个很大的消费群体。现在一些有眼力的人都开始关注“银发经济”。搞一个老年人乐园，为老年人提供一个休闲、交友、聊天的场所，应该会有很大的市场空间。

经营建议：

（1）老年人乐园的地址最好选在城市郊区，但一定要交通方便、噪音少、空气好、环境优雅。郊区容易找到适合办老年人乐园的场所，而且房租还便宜。

乐园里应张贴一些防治老年疾病和老年保健方面的宣传画。

（2）要根据老年人的不同兴趣，开展丰富多彩的活动，包括下棋打牌、书法绘画、唱歌朗诵、吟诗作文、外出参观旅游等。还可与老年研究机构联系，欢迎派专家来搞讲座和开展健康宣传、咨询活动，将老年人乐园变成它的一个研究点。

（3）建议在老年人乐园里面搞个粗粮小食店，卖些适合老年人口味的粗粮食品。

（4）来的都是老年人，收费要合适，每人每次最多不超过10元。也可办会员年卡，给一些优惠。

还可与一些生产老年人用品的企业联系，搞一些合作项目，以实现“三赢”：一个是给老年人购物提供了方便；二是推销了企业的产品；三是为乐园增加了收入。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

39. 开办一家教育软件专卖店

现在多媒体教学已成为教育发展的趋势，为此，许多学校装备了各种各样音像媒体教学设备。同时 VCD、电脑、彩电等家用电器也逐渐进入百姓家庭，这就为进行多媒体教育提供了良好的硬件条件。可是无论学校还是家庭都缺乏教育软件。而目前各地音像市场，多以租售娱乐类如各类故事片、歌曲片为主，很少有较为专业、集中的教育类电子音像制品。因此，把握这个市场空档，开家教育软件专卖店，无疑是一个有利可图的项目。该项目投资可大可小，资金不足 1 万元者即可开店。

经营建议：

（1）专卖店应该以经营以电脑软件、VCD、DVD、录音（像）带为载体的教育软件为主。经营品种可分为课堂教学类，包括小学至高中语文、数理化、英语、政治、历史、地理等各门课程的同步教学、重难点辅导、练习题库等；电脑教育类，包括电脑基础、设计制作及网络建设和实用工具软件等；科技类，包括科学种植、养殖、水产、林业、加工制作等；文化体育类，包括音乐、美术、体育运动、健身、美容美发、服装，饮食等；百科知识类，如中国大百科全书、宇宙、动物、交流、建筑、军事、艺术、欣赏、娱乐、游戏等。

（2）出租可以采取办理年卡和半年卡的方式。年卡收 150－180 元，半年卡收 85－100 元较合适。批发与零售的利润率一般在 30－50% 之间，如果投资者经营有方，措施得当，广开渠道，利润还会更高。

40. 开蜡染艺术品专卖店

蜡染艺术品具有浓郁的民族风情和乡土气息，是我国独具一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

格的民族艺术之花。蜡染艺术品图案丰富、色调素雅、风格独特，既能开阔人们的视野，又可以增长知识，感受祖国文化的多姿多彩和博大精深。随着现代高科技应用于蜡染，使得蜡染作品也日益多样化，桌布、头巾、服装、挂包、床单等，都是极好的实用工艺品，受到中外人士的喜爱。目前，蜡染作为民族用品、旅游和出口商品，被越来越多的人所认识，已展示出诱人的发展前景。搞蜡染艺术品专卖店只需投资3万元左右，适合小本投资者经营。

经营建议：

（1）店面装修应朴实大方、清新悦目，富有民族特色。

（2）条件允许的话可以增加特色设计服务，如融合各民族优秀装饰图案，形象地描绘人物风貌、山水花鸟，使图案更加生动活泼，更具艺术魅力。

41. 搞气模儿童游乐园

近年来，各地都相继建起了许多儿童游乐场所。这些大同小异的场所虽然有的设施也具备一定的吸引力，但其材质大都质地坚硬，儿童在玩乐中极易受到伤害。气模儿童游乐园完全克服了上述儿童游乐设施的不足。在充气游戏乐园中，绿树红花交相辉映，漂亮的小蘑菇点缀其间。这里不仅有孩子喜爱的小白兔、猴子、小老虎等各种动物，还造有不太陡峭的小山供孩子们爬上爬下。就算孩子失足从山上掉下来，也不会发生任何危险，因为下面全是模拟充气绿地。

一般的气模游乐园可容纳约30名儿童玩耍，大一点的可容纳50名儿童。

建一座气模游戏乐园的花费一般为3－6万元。北京有的气模游乐园的收费是一个小孩20元，不限时。双休日和节假日来玩的小孩儿特别多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经营建议：

1. 游乐园地点可设在大型超市和公园内。在北京，一些大型超市地下室都有。也可租用倒闭工厂的车间或仓库来改造成气模儿童游乐园。

2. 初创阶段，最好在本地电视台儿童收视率最高的节目里插播一段图象生动的广告，以迅速吊起儿童的胃口，形成辐射面。同时也可在报纸上打小广告。另外，还可与幼儿园联系，免费赠送部分门票，这样会迅速扩大气模游乐园的知名度和儿童消费群。

42. 成立“月嫂”服务中心

“月嫂”服务中心的主要任务，就是帮助产妇过好女人一生中最重要的一关，帮助宝宝顺利健康地度过他（她）一生中生长发育最重要的“第一个月”。具体服务内容为：①产妇健康指导。包括乳房按摩护理，以减少乳腺炎的发生，有利于通乳，增乳；协助产妇洗澡洗衣，做饭等。②新生儿生活护理。包括喂养呵护，洗澡，换尿布等。③新生儿专业护理。内容为婴儿扶摸，以促进血液循环，有利于宝宝对触觉的认知，减少神精系统疾病的发生，促进消化系统的代谢。④婴儿百天之后至3岁的幼儿教育指导。包括营养配餐、睡眠、动作训练、盥洗、模仿力、认知、语言等能力的培养。

经营建议：

1. 最好聘用具有本市户口的中年女士为“月嫂”。年龄在30－50岁之间较合适，应具有高中以上文化程度，有育儿经验，有健康证和身份证。

2. 必须聘请妇产医院的专家对“月嫂”进行专业知识及技术操作的培训，并到妇产医院实习，达标后方能上岗。

3. 根据客户需要，服务中心还可开设一些特色服务项目，包

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

括提供胎发笔及百日照的上门服务；以最优惠的价格提供妇婴用品（奶粉、NUK、贝亲、幸运星、娃娃谷、拉比、乐禧来）等。对于不方便的客户，可以上门签约。

4. 客户雇佣“月嫂”的收费标准各地不一样，应根据当地的平均生活水平来定。北京地区一般是每月 1500 元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第4章

小公司做广告的技巧

改革开放前，很多人都不知道广告为何物，而如今形形色色的广告却铺天盖地，不管是在网上还是在路上，不管是打开电视，还是翻阅报纸，满眼都是广告，只要一提到广告，连三岁的小孩儿都能略举一二。为什么会有这么多的广告呢？答案很简单，广告对于企业的营销和发展起着非常重要的作用，所以很多企业都非常重视广告。但也有一些小企业老板却认为做广告只是大企业的事，自己几个人的小公司用不着。其实不然，如果你刚创业，你的公司和产品（服务）都没有知名度，不做广告就无人知晓，怎能打开市场？有的小公司老板不知道怎么做广告，看到人家在做，也凑把热闹，完全是敷衍了事。他们往往在销售不景气时才慌慌忙忙赶制广告，想试一下效果。至于有没有广告创意，采取什么广告形式好，目标受众接受与否，全然不予考虑，只要广告

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

刊登出来了，就算了了一桩心事儿。像这样盲目地去做广告，能产生好效果才怪。实在没法了，就只能抛出跳楼价，贱卖自己。

现代社会是个信息社会，小公司要想引起消费者的注意并使之购买自己的产品或服务，就必须采取一种合适的形式，将有关信息有效地传达给消费者，切不可让自己的产品陷入“空有千金艳若仙，养在深闺人不识”的窘境。广告是现代市场经济下将产品和服务广而告之、扩大知名度、促进销售的最有效的途径之一。

一、广告的作用

我们这里说的广告是指商业广告。商业广告就是广告主有计划地通过一定的媒体将商品和劳务信息传递给大众，从而起到促进销售作用的一种非人员推销的信息传递方式。自从有商品经济以来，就有了广告。至今，广告已成为企业经营竞争的一项重要手段。广告的作用可归纳为以下几个方面。

1. 传递信息，沟通供需

通过广告可以使企业把产品或劳务信息传递给广大消费者，使需要这种商品的单位和个人知道在什么地方可以买到他们所需要的产品，达到沟通供需之间联系的目的。

2. 创造需求，促进消费

一些原来并不打算购买某产品的消费者，当受到广告刺激后，认识到这种产品的特点时，可能会改变主意，产生购买行为，这样就促进了消费。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 树立形象，开拓市场

公司的形象就是公司的脸面，形象良好，可信度高，公众产生好感，就乐于接受公司的产品；相反，公司形象模糊、糟糕、不守信用，一副骗子嘴脸，公众就会躲得远远的，不敢购买你的产品。所以，做形象广告其目的就是要在公众心目中树立起公司的良好形象，以便赢得更长久、更宽阔的市场。

二、确定广告目标

广告目标可分成告知、劝说、提示三类。

1. 告知广告

这种广告的目的在于激发初级需求，主要用于产品的开拓阶段。目的是向市场介绍一种新产品，向顾客说明产品的新功能及新用途，通知市场有关产品价格的变化情况。

2. 劝说广告

劝说广告在企业或产品竞争阶段起到十分重要的作用，主要目的是劝导顾客购买本企业的产品。这类广告内容既可突出本企业产品的品牌特色，也可通过使用者的现身说法提高产品可信度，激发顾客的购买欲。

3. 提示广告

提示广告的目的是为了保持顾客对该产品的记忆，它适用于处在成熟期的产品。例如对季节性很强的产品，在淡季时可作些

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

提示性广告，以提醒消费者在最近或将来可能需要这个产品。例如在夏末秋初，皮装广告可不断出来。

三、选择广告媒体

小公司受自身客观条件限制，选择广告媒体应抓住费用与效果的最佳结合点，即选择费用投入最少、效果最好的广告媒体。

1. 选择影响力和覆盖面大的媒体

不同的广告媒体有不同的特点与性质。如果广告媒体选择合适，广告效果就会显著，否则，就会弱化广告的效果。广告媒体的影响力越大，在社会公众中的威信就越高，它传播的信息可信度也就越强。往往影响力大的广告媒体，其覆盖面也宽，社会公众接触的机会就多，宣传效果也就好。所以如果条件允许，应选择影响力和覆盖面都很大的媒体。

2. 选择与广告目标契合的媒体

有些媒体虽然覆盖面很宽，但它的受众层面却比较单一，如妇女杂志的受众主要是妇女，青年报刊的受众主要是青年，少儿读物针对的是儿童等等。我们做广告就应该选择与公司的目标消费契合的媒体，这样针对性强，广告效果才会更佳。

3. 选择广告价格合适的媒体

媒体好，广告价格低，当然属首选之列。但比较广告价格时，要注意不应看绝对价格，而应以相对价格计算，即按广告实际接触人数平均花费的金额计算。因为有些媒体，表面上看广告价位

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

稍高一些，但其受众面却很宽，折算到每个受众头上的费用投入还是较低。

还有，选择广告媒体和广告形式时，要注意不同的刊播时间和空间，其收费标准是不一样的。一般小公司广告宣传局限于某特定区域，范围小，资金投入相对较少，更注重短期行为和效应，在广告媒体上较少选择电视、大型路牌、电子屏幕墙等制作和发布费用较高的媒体，常选择报纸、杂志、车身广告、广播等作为企业宣传载体。总之，小公司要根据自身的财力来合理安排广告活动，选择恰当的广告媒体和适当的刊播时间等。这就要求公司广告策划人员要认真进行广告的费用与效果的比较分析，选择费用与效果都比较满意的广告媒体、广告时间和空间。小公司因财力有限，最好先选择一两个媒体作广告，不适合选择更多的媒体组合做广告，因为这样费用太高。总之，就是要花最少的钱，达到最好的广告效果。

四、广告媒体的特点

在媒体上做广告，选准媒体很重要。这就要求你对各种媒体的特点有所了解。做广告的媒体很多，主要有电视、广播、报纸、杂志、电话黄页、户外广告等，这些媒体各有利弊特点，我们应根据具体情况慎重选择。

1. 电视

电视媒体的传播范围是相当广泛的，在电视进入太空传播时代的今天更是如此。从世界范围看，电视传播所到之处，也就是广告所到之处。电视广告由于视听形象丰富，传真度高，颜色鲜

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

艳，很能吸引人的眼球，并给人留下深刻印象。电视是媒体中注意率最高的。有的电视广告有“硬灌”的效果，即使你不喜欢，也必须耐着性子看，因为这是好节目中间的插播广告，等一下值得。这样多反复几次，你无意中就记住了这个广告。

虽然电视广告的宣传效果很好，但制作和播出费用都很高，一般小公司承受不起。如果你公司的目标市场在本地，建议你就在本地有线电视上做广告，既能达到广告目的，又节省费用。

2. 广播

广播媒体的最大优势是传播对象广泛。现在几乎家家户户都有收音机。只要收音机在无线电广播发射功率范围之内，家家户户都可以收到电台节目。由于广播是用声音和语言做媒介，而不是用文字作为载体传播信息的，所以它适合不同文化程度的受众，任何有听力的人都可以接受广告信息。

广播媒体有些节目有一定的特定听众，你如果选择在自己的广告对象喜欢的节目前后做广告，效果会更好，注意率也会较高。但广播媒体具有边工作边行动边收听的特点，这样，广告受众的听觉往往比较被动，因而造成广告信息的总体注意率不是很高。

3. 报纸

报纸媒体覆盖域广，传播范围比较明确，既有国际性的，又有全国性的和地区性的，既有综合性的又有专业性的，不同的报纸有不同的发行区域，即不同种类的报纸的覆盖范围各有不同。这种明显的区域划分，给广告主选择媒体提供了方便，因而可以提高广告效果，并避免广告费用的浪费。

在报纸上做广告，选择比较灵活，可以做大块的，也可以搞小豆腐块。报纸广告是把你的短期销售和降价销售行为告知顾客

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的最好办法。所以做报纸广告的企业比较普遍，不少小企业都选择报纸做广告，见效也比较快。

报纸广告的弱点就是注意率较低。由于报纸版面众多，内容庞杂，读者阅读时倾向于新闻报道及感兴趣的栏目，如果没有预定目标，或者广告本身表现形式不佳，读者往往会忽略。

4. 杂志

有不少大公司和小公司做广告都喜欢选择行业杂志或专业杂志。在杂志上做广告的特点，一是企业经营者比解清楚该杂志的读者群是哪类人，易做到有的放矢；二是杂志广告产生效用的时间较长，因为很多人有将杂志作为资料长期保存的习惯，需要时就随时拿出来翻阅，这就增加了读者看到你公司广告的次数。在杂志上做广告操作简单，费用不贵，广告效果较好，很多专业性强的企业都乐意在杂志上做广告。

在杂志上做广告的不足之处就是出刊周期长，大多是每月出版一次，少数是半月刊，期刊更少，不像报纸，大多是天天出版发行。杂志有地方性和全国性的，小公司若在杂志上做广告，应根据需要选择合适的杂志和版面。

5. 户外广告

户外广告包括路牌广告、楼顶广告、壁画广告、交通广告等，前几类主要设置在人流量较大的地段，以吸引过路行人的注意力。交通广告，就是利用流动的公共汽车、火车、轮船以及本公司的运输车辆等做广告，向路人、旅客、游客反复宣传。这类广告特别有利于提高公司及产品的知名度。值得注意的是，广告设计一定要特别醒目，以便快速抓住人们的视线，并能给人留下深刻印象。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6. 电话黄页

如今，翻看电话号码簿的人不少，其中很多人因工作需要经常在上面反复查找所需要的电话，如果你公司在上面做广告，被视率自然极高。电话黄页有全国性的，也有地区性的。如果你公司的服务仅限于当地小范围内，建议你就在当地电话号码簿上做广告，既经济，又实用。做电话黄页广告的主要目的是提高企业知名度。当人们在电话号码簿上查找电话号码时，也就看到了你的公司，这样多重复几次，就会给他们留下印象。当他们某天需要你的服务或需要购买你的产品时，很可能会想到你的公司，然后查找电话与你联系。

做电话黄页需付一年的费用，如果你刚创办企业，对自己的服务或产品的市场需求吃不太准时，先别急着做这种广告，可以等到第二年业务比较稳定后再说。

在电话号码簿上做广告的价格与广告类型、广告的版面以及电话号码簿的发行量等有关。大城市电话号码簿上的广告费肯定比小城镇的要贵，应根据自己的需要来选择。

从以上分析可知，不同媒体广告各有千秋，异彩纷呈，小公司创业者，应当根据自己的宣传需要及资金状况，经分析比较，然后做出最适合的选择。

五、发布广告的时机

如果你想借助广告实现生意兴隆、财源茂盛的愿望，那就有必要擦亮眼睛，把握发布广告的最佳时机。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 新产品、新服务面世

人们对新鲜事物总是怀有一定的好奇心，因此只要你公司有什么产品正在更新换代，或者增加了什么新的产品和新的服务，都应及时通过广告方式向消费者传达这些信息。这时的广告属于信息性广告，其主要目的是为了促使初步需求的产生。

2. 抓住客户购买力旺盛的时机

如果你打算吸引学生来购买你的商品，千万不要在学期的最后阶段才刊登广告。首先，在这段时间里学生为能否通过考试而弄得食不甘味，没心思考虑其他；其次，那些利用闲暇时间兼职的学生通常要减少工作时间，所以手头会比较拮据。你应该把刊登广告的时间选择在假期中，让学生有时间把心思转到物质享受方面，有机会赚点钱去满足他们的消费欲望。

还有节假日，也是购物旺盛时期，一定要打好广告攻坚战。例如，现金的周转在春节前要比春节后快得多，有些人可能自己不想买什么，却要买些东西当做礼物送给亲朋好友。另外，在情人节以及其他一些东西方节假日里，这种情况都会出现。即使你的商品一般不当做礼品销售，但是在上述节日或送礼旺季里，你仍然应该把它们当做礼品来包装，可收到良好的广告宣传效果。

广告并非一定要每天、每周都刊登，因为那样做花费昂贵，也没有必要。如果你想在公众心目中深深刻上你的名字，你不仅要去把握如何细水长流，而且还必须抢在购买高潮到来之前，不失时机地把广告战打得热火朝天。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

六、广告制作技巧

小公司要想通过广告把消费者拉到自己身边来，不仅要对做广告的媒体、时机了如指掌，而且还得把握做广告的小技巧，这样你的广告才能达到预期的效果。

1. 要有针对性

如果商品能适销几个不同的市场，这当然是求之不得的好事。但在多数情况下，商品只会在某个市场更适销，其他市场次之。由于你的资金有限，不能把太多的钱花在做广告上，因此在做广告时，就必须注意把目标对准商品最有可能适销的那个特殊市场，集中财力，打歼灭战。你应该想方设法使广告被那些会成为你公司顾客的人所接受，而不是花费心思让广告去迎合所有的顾客。

2. 搞好市场调查

注重市场调查的公司生意往往很好。有位老板，经营音像制品，生意不好。他有位朋友在当教师，这位朋友就把他设计的调查问卷作为作业发给学生完成。然后他就根据这些调查，了解到青少年喜欢哪些录音带，不喜欢哪些录音带，也了解到目前青少年中最流行的时髦用语。他把从中获得的信息编写成朗朗上口、引人注目的广告用语，结果他的货摊成为许多青少年喜欢光顾的地方，交易额直线上升，生意迅速兴隆起来。由此可见市场调查对经商的重要性。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 掌握消费者的心态

要想使广告用语能抓住顾客的心，就必须深入了解消费者的心态，设计出一套能钓起顾客胃口的广告用语。比如国外有一个宣传巧克力的广告就非常出色："只溶在口，不溶在手" 文雅而朗朗上口，完整体现了产品的口感特征；再比如可口可乐："只有可口可乐，才是真正的可乐"，这是品质定位的宣告。还有我们经常听到看到的一些药品、化妆品的广告词："让男人伟大起来"、"惊喜从肌肤开始"、"是防止皱纹和润滑肌肤的首选" 等都还可以。广告词如能抓住消费者心中的疑虑和渴望，就会具有很强的诱惑力。

4. 用词合乎潮流

有些时髦词语用于广告是很有感召力的，例如"特惠限时抢购、""免费试用"、"新产品试销"、"买二送一"、"出口转内销"、"三折大酬宾" 等等。你要研究一下成功的广告商是如何将这些词语恰当地用到自己的广告中去的。此外，对于有可能成为销售对象的群体，语言也要掌握好，并将其用到广告中。这些消费群体可以是中学生、音乐爱好者、旅游者、电脑迷等，他们中流行的词语有助于你妙笔生花，把广告写得字字珠玑。

5. 重复诉求要点

在宣传公司精神和标志不变的同时，你可以对具体措辞和制作方式不断创新，以符合时代要求。但是，你绝不能丢掉那些直接关系到你商品销路的语句。譬如说你制作的是工艺品，要强调你用的设备胜于其他同行；你生产的是食品，要强调你用的原料来自天然；你是批发商，要强调质量同等而你的价格在市场上最

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

低廉；你是画家，要强调你的作品多次获大奖。这些都应该成为你不遗余力进行宣传的内容。也就是说，不管广告怎样更改，凡是能使顾客认为你的产品胜过市场上同类产品的地方，你都必须毫无遗漏地加以强调。

6. 虚心请教

如果你缺乏策划广告的经验，就应该寻找有实力的广告公司的帮助。通过讨教和咨询，你既能增长这方面的知识，又能得到许多有价值的信息。当然，如果你经济上有条件，也可聘用一位经验丰富的广告人加盟。

七、小公司的宣传手段

小公司搞宣传不可能像大公司一样不惜血本，铺天盖地地占据各路媒体，但大有大的做法，小也有小的技巧。下面几种方式对于小公司来说可以起到一发动千钧的作用。

1. 制作小册子

编写小册子散发，是小公司常采用的宣传手段。编写小册子的优点是，可以自由设计样式并安排较多的内容。一般来说，小册子中有公司介绍和详细的产品介绍。册子中的语言要力求通俗易懂。如果给专业用户看，除册子之外，还应附一份详细的技术资料。

2. 印发传单

传单是浓缩的小册子，大多只有一两张纸，它可以起到提高

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

潜在顾客的兴趣、唤起他们购买欲的作用。传单一般在人们比较集中的地方散发，也可以有针对性地向外邮寄，还可把传单交给批发商或零售商，由他们向顾客介绍传单上的内容。撒传单如同大海捞针，大多数人看了就随手扔掉，有的根本不看就扔进垃圾箱。因此，传单不要搞得过于讲究，过得去就行。传单成本低，散发方便，传播面广，如果内容写得好，也会起到很好的效果。

3. 参加展销活动

现在各种各样的展销活动多得很，小公司可以通过它收集市场信息，展示自己的产品，寻找合作者。即便如此，你也不要盲目地参加各种展销会，应有所选择。一般规模大的展销活动，费用就高，小公司往往负担不起，如果找个位置差一点的展位，费用可能低一些，但公司形象有所损失，效果未必好。

此外，展销活动一般由公司经营者亲自率领，这要占用很多时间，分散他们管理企业和组织其他经营活动的精力。而且呆在那里可能好几天也签不了一份合同，往往是得不偿失。

由于上述原因，小公司应有选择性地参加展销会。一般来说，不宜参加全国范围的综合展销会，最好是参加本行业、本地区举办的展销活动。当然，这要由公司经营者根据实际情况量力而行。

4. 示范表演

有时，通过示范实际操作来介绍产品的性能、特点、使用注意事项等能起到很好的效果。示范表演的形式灵活多样，可以由经销代理人在平时销售时亲自示范，也可以邀请顾客到工厂观摩特殊产品的操作示范。如果消费者同意，还可以到其家中做示范。示范时可以免费赠送一些样品，以产生市场效果。示范表演的优点是便于集中力量打开某一关键产品的销路。在较大的示范表演

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

之前，公司经营者可以和零售商一起在当地报刊和电台上联合做宣传广告。

5. 温情广告

如果你想招徕更多的顾客，可以想办法在销售商品时配送礼品给消费者，并把这个信息通过广告告诉人们。这种广告大家都爱看，是一种行之有效的宣传手段。消费者既能买到需要的东西，又能得到一份精美的礼品，心里自然暖融融的。但也不要漫无目的地赠送，礼品应与产品本身协调搭配，以求得到相映生辉的奇妙效果。像肯德基、麦当劳就常在儿童套餐里配送各种小玩具，有很多小孩就冲着这玩具硬扯着父母去买。

有位零售业老板手头有一大批积压的玩具招财猫，于是他以购物后附送一只玩具招财猫为口号进行广告宣传活动，被广告所吸引的人纷纷前来购物，很多人不过是进来看看而已，有些人则喜气洋洋地购买了货物并把招财猫带回家当做礼物送给孩子。顾客情况虽不同，但这位老板在两个礼拜里，销售额却大为改观，结果成功地把负担变成了盈利。

赠品不一定要很值钱，但制作一定要精美，有特色。不要赠送粗制滥造的礼品，这不仅是浪费，而且还有损公司的形象。

上述方法，简单易行，尤其适合刚刚创业、资金不算盈余的小公司，创业者不妨一试。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

八、小公司的广告策划技巧

1. 企业如何策划新闻

大家都知道，利用新闻来宣传企业比单纯做广告效果好。因为广告是企业花钱自己吹自己，很多受众对此有排斥和厌恶的心理，而新闻则是企业与用户之外的第三者——社会舆论对企业的行为作出的评价，它很容易受到社会广大群体的认同。另外，广告无论选择怎样的媒体，它的受众总是一个或几个方面的，而新闻的社会性决定了它的受众可以是社会各个阶层、各个方面的。再者广告一般是强制性的、硬性灌输，而新闻则是软性的、感性的、潜移默化地感染、影响受众。企业的经营性活动如果有新闻媒体报道，其活动效果会得到成倍的放大，且能产生延绵不断的余波效应。

现在虽然越来越多的企业懂得利用新闻的重要性，有的还为之专门设立了同新闻媒体打交道的部门，但并不是所有企业都掌握让新闻来光顾自己的办法。有的以为找个记者，发个红包就能解决问题。殊不知如今已不是前几年，现在新闻单位对新闻与广告的划分越来越明确，坚决杜绝广告性新闻、有偿新闻，有些媒体甚至一刀切，完全禁止记者采写“三个一”的稿子，即一个企业、一个产品、一次商务活动。媒体内部管理也越来越规范，新闻审稿一般都是三审以上，最后一审由总编、主管副总、总编室全体及新闻各部的主任联合把关，要以多数票同意方能通过、定稿。因此，企业即使是收买了记者和部门主任，稿子也未必能发。

如今媒体间的竞争日趋激烈。不管是哪类媒体，报纸也罢，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

电台也罢，电视台也罢，永远都在寻找更好的新闻。随着媒体竞争的加剧，拼抢新闻已不是什么新鲜事了。你应该注意到，各类媒体都是日复一日地征求新闻线索，有的还设巨奖，刺激受众提供新闻。在媒体业发展的早期，新闻基本靠自己的记者队伍采集，后来出现了专门的信息采集商，现在，随着媒体传播手段的解放，随着受众对新闻信息质、量需求的增加，也随着媒体竞争的加剧，受众作为新闻消费者、生产者的双重身份逐步加重起来。这种趋势给商家的营销提供了新的契机。如果策划得当，可以以极低的成本（基本免费），使你的企业、产品或服务，以正规新闻的形式，堂而皇之地走向受众，从而取得广告宣传无法相比的营销效果；反之，如果你不会策划新闻，就是拿钱也解决不了问题。

那么，怎样才能将企业的经营性活动策划成新闻呢？

据有经验的记者和行家介绍，有两条路子可以达到这个目的：一是“制造新闻”，即针对企业的经营性活动，进行事前策划，将其设计成具有新闻价值的事件，把企业的功利性目的隐藏或淡化。这样，新闻媒体就会不请自来，主动抢着报道；二是“提练新闻”，就是从企业正在进行或已经进行了的经营活动中挖掘出具有新闻价值的因素，并以此为新闻点，写出社会关心程度强、影响程度深、对社会贡献程度大的新闻作品来。

在介绍这两条路子的具体操作方法之前，我们有必要先来弄清楚什么是新闻、新闻的特点是什么？

新闻是对新近发生或发现的有社会意义的能引起广泛兴趣的事实的传播。新闻价值就是选择和衡量事实是否报道及如何报道的标准。它包含两层意思：一是事实本身所具有的价值，即事实本身的重要性、影响力和新鲜度；二是读者接受新闻后的受益程度，即新闻所引起的社会效果。判定一个事实所具有的新闻价值的因素主要有以下几个方面：1. 指导性与思想性：坚持社会主义

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

方向和宣传党的方针政策，以正确的舆论引导人；2. 重要性与显著性：内容重要，社会影响大；3. 普遍性与迫切性：反映群众呼声，关注社会热点；4. 知识性与趣味性：传播高尚的、健康的、大众的知识与情趣；5. 时效性与真实性：坚持新闻的“真”，突出新闻的“新”。

我们知道了新闻的定义和特点，就可开动脑筋，去“制造新闻”和“提炼新闻”了。为便于读者领悟，下面结合实例介绍具体的操作方法。

◆ 制造新闻

一般情况下，企业的经营性活动不具备新闻价值的因素，它只是一种以功利性为目的的企业行为。但是企业的经营性活动是可以事先安排设计，主动驾驭的。这就像新闻摄影一样，突发性的事件只能靠抓拍，但一些非突发性事件则可摆拍，而摆拍就可根据自己的意图安排场景或人物，就可主动操纵（摆拍虽不提倡，但操作得好，一点也看不出痕迹）。既然企业经营活动可以事先策划，我们就可以人为地将它引导、加工，把它设计成为有社会意义的新闻事件。这种制造出来的新闻事件只要不是弄虚作假，而是真正地对企业经营性活动的意义和境界的提升，它就完全能在产生积极社会效果的同时，借助新闻事件的影响力和传播的广泛性来达到企业经营性活动预期的目的。通过以下几个案例，可以看到这样的效果：

案例一，根据党和国家最新出台的重大政策的精神，即一定时期内新闻报道的重点来设计企业的经营活动中的新闻主题，再根据这个主题来策划、组织、安排活动。

1989 年 3 月，长沙市服务公司所辖的几大理发名店搞了几个沿海地区最新的流行发式，打算邀几家新闻单位给他们报道一下。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

策划人到现场了解到的大致情况是这样：改革开放以前，长沙市的理发市场只有国营和集体两家，八十年代初以后，一些个体发廊相继出现，这些发廊凭着装修精美、环境舒适又能紧跟港台和沿海地区的流行发式的变化节奏，独霸了长沙市的流行发式市场。他们的收费相当高，而国营和集体的理发店由于观念滞后、缺乏资金等原因一直固守在普通的理发等传统的业务范围内。1988 年公司向上级主管部门申请了 71 万元的改造资金，将国营的几大名店装修一新，并把这些店的理发师分期、分批派到沿海城市学习流行发式。从 1988 年下半年起，国营理发店开始推出流行发式，他们的价格只相当于个体发廊的三分之一。由于打破了个体发廊垄断的局面，迫使个体发廊的价格也大幅下降。

这些素材，如果按照公司要求的角度去报道，完全是广告，新闻单位肯定发不出去。策划者马上想到了当时中央正刚刚提出“重新恢复国营商业在流通中的主渠道作用”的政策背景（改革开放以来，中央一直鼓励大力发展个体经济，但 1998 年商品抢购风以后，个体户囤积居奇、以次充好、乱涨价等扰乱市场的消极作用日益突出，因此中央当时提出整顿流通市场，重新恢复国营商业的主渠道作用），感到如果这篇文章能从这个角度去立意，就肯定可以规避广告性新闻之嫌。思考几天之后，策划者建议该公司组织一次活动：邀请所有去年以来一直在国营几大名店做流行发式的顾客来免费做一次头发，让她们交谈在国营理发店做流行发式的感受，并同时邀请所有的新闻单位来现场采访，由此制造出一篇新闻来。由于这个活动费用不多，且操作难度不大，该公司很快采纳了。

在这次座谈会上，大部分顾客是过去常年在个体发廊做发的中青年女子，转到国营店来主要是看重国营店的价格便宜。其中有一名中学老师，她是第一次被熟人带来的，她说，爱美之心，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人皆有之，她非常羡慕别的女孩子做非常时尚的发式。但以前个体发廊做这样的头发，起码都要100多元，她一个月的工资都不够。现在国营店30－50元的价格，她勉强能够承受，也许她以后三五个月会来一次。这些交谈的内容，都与策划者事先设计的新闻主题所需的素材极其吻合。于是一篇以这个中学老师的话为导语，以策划者第一次了解到的情况为背景，以这次座谈会交谈的情况为新闻主体的，标题为“还是由国营唱主角好”的消息就这样制造出来了。

这是一条典型的根据企业需要，策划、制造出来的新闻，但它没有半点“广告性新闻”的痕迹，相反成了一条相当抢手的重大新闻。由于当时全国各大媒体才刚刚开始报道中央“重新恢复国营商业的主渠道作用”的精神，涉及这一主题的新闻还没有，所以这一消息在湖南商报首次发出来时是全国的“独家新闻”，新华社湖南分社当即将这篇稿子发了通稿。通稿发出后，《人民日报》等全国30多家报刊、电视台、电台转发了这篇稿子。其中《市场报》以头版头条刊出，并在头版二条配发了“还是由国营唱主角好!”的社论。该文后来在1989年度全省专业报好新闻评选中获一等奖，同时获全省好新闻评选二等奖。

案例二，把企业的经营性活动改造成重大的社会性活动，为新闻媒体提供一个“社会关心程度强、社会影响程度深、对社会的贡献程度大”的新闻事件。

1994年长沙市晓园百货大楼装修开业。该大楼曾是长沙零售业的五大巨头之一，后因该大楼与一近邻的服装市场相通，该市场的个体户卖假货等行为都被顾客当作是晓园百货大楼的出租柜台所为，使该大楼名声大坏，加上其他原因影响，大楼销售滑坡。新上任的大楼总经理任智伟想通过重新装修，截断与个体服装市场的通道以改变大楼在消费者心中的不良形象。因此，他邀请了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一家广告公司作开业的策划。大家经过研究，一致认为，如果单纯作广告仅是告诉消费者“晓园”重新开业的信息，而达不到企业要求的展示“晓园”全新形象的效果，因此，必须跳出开业的老套路策划开业，制造出好的新闻事件来让新闻媒体自觉介入，花较少的钱办成大事。

当时，长沙市商界一些信誉相当好的大型国营零售店由于出租柜台和对联营柜管理不力，均出现了卖假货的事情，有些还被新闻部门曝了光。可以说当时长沙市社会各界最关心的热门话题是“现在究竟哪里才没有假货”。于是，大家就立足在这个背景下“制造新闻”，经过一段时间的相互碰撞、启发，策划出了开业当天，由大楼总经理任智伟与省、市消费者委员会立下“军令状”——谁在晓园发现一件假冒商品，给予十万元重奖的活动。

这个活动后来确实达到了重塑“晓园”企业形象和新闻媒体主动介入的预期效果。很多媒体的记者都是不请自来，省、市各大小报刊、电视台、电台等基本上都发了这条消息，有人调侃说，它可以申报中国开业新闻的吉尼斯。

案例三，邀请名人参与企业的经营性活动，吸引媒体和社会各界的“眼球”，以赋予企业经营活动显著性的新闻特点。

我们都知道，名人的婚恋、情变，吃喝拉撒都可以成为新闻，这是新闻显著性的特点。企业的某些经营性活动，邀请名人来参加，特别是还能同健康向上的主题挂上勾，这样的活动一般也能冲破媒体对“广告性新闻”所设的障碍和壁垒。上个世纪九十年代中期的一个五一劳动节前夕，长沙市一家中型商场请人策划了一个“五一”促销活动。当时的情况是，各大型商场都打出了“五一”优惠酬宾和各种各样、五花八门的庆“五一”大型社会活动，中小商场如果拿不出绝招，很可能“五一”期间会门庭冷落。商场总经理要求广告只能作为辅助手段，主要靠活动“出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

彩”，要让新闻单位都发出新闻，吸引大量的消费者跑到这里来。

当时，几个新闻单位的记者经过商量讨论，认为当时中央电视台刚刚报道郑州商战不久，郑州“亚细亚”在全国红透了半边天，长沙市的大中型商场几乎都在效仿“亚细亚”，每天让所有员工统一晨练、“升旗仪式”以及各种各样的文化活动等。无疑“亚细亚”是当时最热门的话题。于是，该商场就策划了在“五一”节让“亚细亚”的服务明星到这个商场来为长沙人民现场表演规范的“亚式”服务。这个活动在节前几家主要媒体上作了广告后，马上就产生了强烈反响，很多新闻单位纷纷打电话来，要求商场安排专场的亚细亚服务明星与媒体的见面会。五一节当天，商场挤得水泄不通，几个柜台都被挤破了。10 多家媒体都从不同角度报道了这个活动，会后两个多月，还有一些媒体在发对“亚细亚”服务明星的专访和一些“亚细亚”的秘闻、趣事。

案例四，用与众不同的套路策划出新颖、奇特的企业营销活动，使其具有新闻追求的“第一次”的特点或成为能满足人们猎奇心理的奇闻趣事。

新闻最突出的特点是时新性，即事实应有新意。一件事情，如果是司空见惯的，没有什么新意，人们就不会感兴趣；相反，如果令人耳目一新，或者是亘古未有的，人们往往愿意了解，愿意传播。策划企业的经营活动可根据新闻的这一特点，运用逆向思维把活动策划成完全与众不同的“第一次”的新鲜事。如上个世纪九十年代初期，长沙市某鞋店迁址开业，他们打破了古往今来所有单位开业都是请“达官贵人”剪彩的传统思路，设计了请两名普通的消费者剪彩的开业仪式，并根据这一思路写好了新闻通稿“请上帝剪彩”。尽管他们不知道，像这样请普通顾客来为开业仪式剪彩在全省或全国是不是第一次，但在长沙市却是第一次，因此，很多新闻单位都对此有很大的兴趣，均以此为新闻点发了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

稿子。

当企业经营活动不能设计成“第一次”的新闻事件时，有时可从新奇性入手来找新闻点。西方新闻界对新闻曾有一个经典的定义“狗咬人不是新闻，人咬狗才是新闻”，策划人可按这个思路，把企业的经营活动设计成具有新奇性的特殊新闻事件。2000年湖南服饰广场建成。他们请人策划了建立一支“残疾人模特队”并在开业仪式上首次登台亮相的方案。把这个广场定位于“让任何人都能美起来!”的服装市场。围绕“残疾人也有追求美的权利”为主题，设计了该模特队在全省各地长期巡回演出的系列活动。虽然，这个广场建成后因种种原因没搞服装，这个方案没被采用，但在广场没决定转向之前，很多新闻单位都对这个点子表示了兴趣，有的媒体还提出，想在开业之前先来挖一点“残疾人模特队”队员的内幕新闻。

把企业的经营性活动设计成具有新奇性的新闻事件，一定要注意社会效果，不能为新奇而新奇，更不能为追求“轰动效应”而触动政治、道德的“雷区”，否则会适得其反。

提炼新闻

制造新闻是根据事前策划好的新闻主题需要来设计企业的营销活动，使活动本身具有新闻性；提炼新闻则是从企业正在进行或已经进行了的经营活动中去挖掘或锤炼新闻。

这种挖掘和锤炼同从其他任何素材中提炼新闻一样，要求作者必须有开阔的视野和敏锐的洞察力、着眼点和立足点，善于捕捉事件的闪光点，善于解剖基本事实，对其中具有启迪性意义的信息，进行适当的优化组合，并揭示出其发展的重要趋势。它们都不是原原本本地把新闻事件简单再现，而是对新闻事件进行深层次的挖掘，把可以影响人们认知的最精彩的一面反映出来，以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

期使受众留下最生动、最有效、最确实的印象。但从企业的经营活动中提炼新闻难度较大，因为它的基本素材中一般新闻的含量较少，提纯的工作量很大。特别是它要绕开经营性活动的事件表象和“广告性新闻”这堵墙，因此约束条件更多，可以说是“带着脚镣跳舞”。因此，它要求作者不但要善于为企业的经营活动“立意”，更要擅长“炼意”。立意是企业经营活动的事实材料的客观性和作者的主观性相统一的产物，而炼意则是统一的手段。立意再高，也需经过千锤百炼，才能显现精意。立意和炼意都是在经营活动中的素材基础上实现的，也就是经过去粗取精，由表及里的功夫，由现象认识本质。

从企业经营性活动中提炼新闻的方法很多，下面结合实例介绍几种主要方法。

（1）挖掘

很多事物表面展现的只是现象，对策划人员来说，就是要透过现象挖掘其本质，从纷纭繁杂的事件表象中提取带有普遍意义的实质性问题。

企业的经营性活动，对一般人而言，直接看到的、听到的感性东西只有商业性和功利性，但是如果你用理性的眼光去审视和分析，便可从中“挖”出它深藏的社会意义或其他的新闻价值因素来。

1990 年 5 月，长沙市韶山路百货大楼搞了一个“星期天跳蚤市场”，当时，有个记者得这个消息，便去现场与总经理、业务科长、营业员以及顾客进行了交谈，了解到所谓跳蚤市场就是专卖削价处理商品的场所。那时，国有商业改革才搞不久，内部机制还很僵死，各柜台滞销积压和质量低劣的商品，均没有自主削价处理的权力，需层层报批，有时几年都批不下来。因此，积压产品的库存相当大。该大楼就想通过星期天在店前设专门场地，把

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

各个柜台多年积压的产品统一处理掉。这样做的好处是可以把积压的资金盘活，投入“再生产”，同时又让消费者得到了实惠。

采访结束后，这名记者查阅了有关资料，了解到“积压商品库存巨大”不是韶山路百货大楼一家的问题，而是整个国营商业由于体制原因造成的一个带普遍性的问题，因此这个大楼的举动，对整个国营商业有极大的示范作用。如果把国营商业的商品积压严重，资金周转不快，利用率低，看作是“经络不通”的话，那么这个跳蚤市场的意义就是“活血化瘀”。于是，这名记者就从这个角度立意，写了一篇“活血化瘀的新尝试”的通讯。文章首先发在了《湖南日报》第二版的头条，篇幅占了将近半个版。由于当时党报的主流媒体的作用相当明显，文章发出后，跳蚤市场的销售额比以前增长了几倍。当时该大楼的总经理对记者说，这样的活动，我们怎么就从来没想到过它会具有新闻价值呢。看来，我们大楼搞宣传的人员真还得下点苦功来培养“新闻意识”。

企业的经营性活动只要挖掘得深，提炼得精，不但可以成为新闻，而且还可以成为好新闻，这篇报道后来被全国十几种报刊转载，并在1990年度湖南省专业报新闻评选中获一等奖，同时获得了该年度全省好新闻评选的二等奖。

通过这种方法从企业经营活动中挖掘出新闻的还有一例。1996年长沙市有一家中型百货商店“旭华”转向搞服饰专营店，更名为汉派服饰专营店。新店开业，曾邀请某记者为其撰写新闻通稿，记者认为这样的通稿写出来也没什么意义，新闻单位肯定发不出去，但如果专营店搞红火起来了，则肯定可以挖出一篇新闻来。因为当时全国各地的情况都是一样，受大型综合性商场和超市的影响，中小型零售商店特别是中型店举步维艰，难以为继。如果中型的综合性百货商店通过转向搞专营店能走出一条成功之路，这倒是有些新闻价值的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

几个月后，汉派服饰专营店经营情况较好，于是记者就写了一篇“旭华改汉派的成功经验表明——专营店：中小商店振兴之路”的探索性新闻，当地几家报刊均采用了这篇文章。

(2) 转换

企业的经营性活动都有自身功利性的目的，从这样的活动中提取新闻，如果不回避这些，就肯定会撞到“广告性新闻”的枪口上。但是，转换一下角度，站在消费者的立场上来看这些问题，即人们说的“换位思维”，这样的活动有时就能成为给受众提供一定消费信息的新闻了。

1994 年长沙市友谊商店在黄兴路上新开了一家花花公子专卖店，这样的店开业是百分之百的广告。但某记者转换了一下角度，写了一篇“真正的花花公子来了!”的消息。这篇消息不是站在商家立场上报道它的开业，而是从关心消费者的角度，向他们传递这样一个信息：以前省内市场上销的所谓“花花公子”的服饰等全系假冒产品，而只有从现在这个专卖店开业起全省才有了真正的“花花公子”的服饰，因为这个店是“花花公子”系列产品在全省设的第一家也是唯一的一家代理单位。由于这篇消息有这些受众所关心的信息，有关媒体也发了这篇稿子。

1995 年湖南证券投资咨询公司请来了香港著名图表分析专家许沂光来作报告，本来这也是一场没有什么新闻价值的经营活动。但记者没有站在证券公司的立场去发布信息，而是站在股民的角度，写了一篇“湘证咨询为股民请来了财神爷”，告诉股民许沂光如何预测准了中国股市的几次大的行情，根据他指引股民可获利多少。结果，这篇稿子也发出来了。

1996 年长沙市一家豪华冷饮店——雪城开业。记者同样把它转换成消费者关心的消费信息来处理，写了一篇“长沙居民今夏消暑又有新去处”。同样，该稿也上了报。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（3）引伸

有些企业的经营活动就其本身再怎么挖掘也挖不出新闻价值，但将它的意义引伸到一个更广阔的背景上，它的新闻价值也就凸现出来了。

1996年11月20日，攸县的某商场建成开业。这件事本身当然没有什么新闻价值，但攸县是湖南省市场建设最完善的县之一，该商场的建成标志着攸县已形成了开放式、多元化、深层次、网络型的市场群体。于是，某记者就从这个思路上去立意，写成了一篇新闻稿，并在相关媒体发了出来。

1993年怀化市的中心市场扩建庆典。如果就事情本身也是根本写不出什么新闻的。但有记者把这个中心市场引伸为是一座联接着生产与消费、城市与农村、湘西与外部世界的一座特殊的桥梁，以这个引伸义为新闻点，写了一篇“怀化有座‘立交桥’”。同样，这篇稿子不但发了，而且反响不错。

（4）搭车

有时候企业的一些经营活动自身找不出什么新闻价值，可通过把同自己相关的企业或产品正在发生的有相当影响的事件联系起来沾点新闻的光。

1998年，刚成立不久的长沙安德门业有限公司搞了一个品牌宣传活动，想报道一下。当时蜚声全国的辽宁营口的盼盼牌防盗门，在湖南出了大事。由于北方的厂家在设计时，没有考虑南方潮湿的特点，没作防绣处理，很多消费者购后几个月便出现大面积绣蚀、掉漆的情况，各地消费者投诉不断，新闻单位累累“曝光”，成为当时全省的新闻热点。

当时有位记者想就此写篇新闻稿，于是就想到把“安德”扯到“盼盼”上来，借“盼盼”的名来出新闻。当然此时的“盼盼”是坏名声，也就借它的“臭”反衬自己的“香”。当时，全

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

社会最关心防盗门的质量问题，而对质量问题中最关注的又是怎样防锈和不掉漆。于是记者从这个一定时期内社会最关注的问题中去找新闻，写“安德”如何吸取“盼盼”的教训，在生产过程中增加了在磷化池中处理后再加防锈漆的几道工序，从根本上防止门从内锈起等质量问题……一篇“‘盼盼’今不如昔‘安德’异军突起”的新闻就这样诞生了。由于巧搭了“盼盼事件”的车，触及了当时社会最关注的问题，这篇文章的反响也不错。

(5) 溶入

一些企业的经营活动，有时不能独立形成新闻，则可以通过把它放到一篇社会性新闻稿中作为主要素材或一个独立的部分来处理。

1994 年中秋节前夕，湖南湘字食品集团展开了每年一次的月饼宣传攻势。公司请某记者为其写一篇推介企业及月饼特色的文章。当时，该记者并没有正面写这个公司，而是写中秋之前，在长沙月饼市场激战中崛起了三支劲旅，而在三支劲旅中重点写了“湘字集团”这支劲旅如何改进工艺、配方、包装等，突出了自身的特色，在竞争中赢得了主动权。文章的标题为“今年长沙月饼市场——精彩又无奈”。文章发出后，反映相当好，省内几家报刊都转载了。该公司的老总对此非常满意，他说这样处理比直接写公司及产品的介绍效果好得多，避免了“吹牛皮”之嫌，让读者在了解了整个月饼市场的大势中加深了对该公司及其产品的认识，立体感更强，真实性更高，可读性更强。

1996 年，长沙市的一家民营企业生产了一种袖珍的验钞器，它体积小，能装入口袋，除了能识别真假币之外，还能检验各种支票、增值税发票、信用卡等。厂家找记者给它写一篇文章。记者也没有直接写这个产品，而是写长沙出现的一种新现象，消费者随身携带验钞器和小手秤，这是消费者自我保护意识增强的标

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

志。文章中把这种袖珍验钞器的特点也带了出来。文章标题为“长沙市井出现新景观：消费者随身携带‘保护神’”。文章发出后，全国竟有十几家报刊转载了该文。

其实，在现实生活中，能制造新闻的点还有很多，比如1999年夏季，中国北京普遍高温，如果你公司经营空调，就可写篇“紧急增派安装人员，保证24小时享受清凉”之类的新闻，这对当地大众媒体就很有诱惑力。即使你的业务与天热没有直接关系，也可找找契合点，搭搭便车。比如经营餐饮，你可以提供免费绿豆汤为题，向本地媒体提交新闻稿件，被采用的概率比说你改善就餐卫生条件要高。

每年的“两会”、高考、节假日，还有像澳门回归等等可以预期的新闻热点，都可以是你策划新闻事件的良机。拿高考为例，6月上旬几乎成为大众媒体展开新闻战的一个固定时段，曾有几个企业的新闻创意，给人留下了深刻的印象，像“麦当劳”开考生复习专区、某宾馆开“考生特价房”都很精彩。这样的时间、这样的事件，媒体没法不报道。只要你稍加留心，就能充分利用新闻媒体来为你免费宣传。想让新闻媒体上钩，这就要看你的鱼饵下得好不好。

通过以上这些实例，只要你认真领会，就不难抓住新闻事件策划的真谛。经过一段时期的运作和不断总结经验，你就有可能做到游刃有余地利用新闻来为企业的经营活动服务。

2. 企业如何利用公益活动

社会公益活动，简而言之，就是对社会、对大众有好处的活动。现在越来越多的公司纷纷投身于社会公益活动，因为参加这类活动不仅对大众有好处，对公司本身的发展也是好处多多。短期内，公司的知名度、美誉度会大大提升；长远来看，则会刺激

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大众对本公司产品的购买行为。对这样与人为善、与己有利的事，何乐而不为？

日本的公司在这方面一般都做得很好，他们非常重视公司在公众心目中的形象。因为自己形象的好坏，最终决定了顾客对本公司产品的信任程度，决定了他们是否购买本公司的产品。

日本有一家生产衣帽的小公司，就是因做了一件对公众有益的好事而美名远扬。这家公司为了过往行人的方便，特意在公司附近设置了一个小巧漂亮的小亭子，供来往行人休息、乘凉。不仅如此，他们还在那里提供免费的饮料，每人可以喝两杯。此外，每逢下雨天，公司还会在那里放上几把一次性的雨伞，供匆忙上班忘带雨伞的人们使用。小亭子的四周是该公司产品经营情况的介绍，以及陈列产品样品的橱窗。这个小亭子确实给大家带来了方便和实惠，所以住在附近的人家，都知道有这样一个小亭子，久而久之，这个小亭子就得到了一个雅号——“爱的小屋”。“好事传千里”，很多日本人通过各种途径都得知了这个小亭子和这个公司，甚至许多外国游客来到日本后，也要特意去看一看这个“爱的小屋”。与“爱的小屋”一起飞扬的还有公司的销售额，自“爱的小屋”蜚声日本国内外以后，公司的衣帽销售扶摇直上，达到有史以来的最高点。中国有句古训叫“不以善小而不为”。这个公司所做的这点小事其实投资并不大，但这点“小善”给社会和公司本身带来的效益却是显而易见的。在中国，因公益活动而让企业扬名获利的先行者当属现在驰名国内外的健力宝公司。健力宝公司在上世纪70年代末还只是一个县属小公司，80年代初，该公司为谋求发展，与广东体育科研所合作，开发生产出了运动饮料——健力宝，它作为一种可解除疲劳、恢复体力的“电解质运动饮料”填补了国内空白，但当时并没有多少中国人了解健力宝，国际上就更没有人知道这个中国的名不见经传的小企业了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1984 年洛杉矶奥运会召开，健力宝公司看准机会，使本公司的运动饮料健力宝成为中国代表团的指定饮料。随着中国健儿奋力拼搏，中国的五星红旗一次次在赛场升起，健力宝公司也赢得了一枚枚“金牌”——日本《朝日新闻》首先刊出了一篇奥运专递《中国靠“魔水”加快出击》，其他一些报纸也纷纷刊载赞誉文章，健力宝这种“神秘的东方魔水”一时名声大震，订单纷至沓来。

更大的机遇还在后面，奥运赛事结束后，女排、乒乓球、举重等 12 支国家队率先提出要与健力宝签订长期合同，以健力宝为各运动队的专用饮料，由厂家无偿提供产品。这事要是放在现在，很多公司都会去抢，可是在 1986 年，中国还没有这样的先例。

健力宝人面临抉择，同时向 12 支运动队提供专用饮料，一年需付出 24 万元，这相当于刚刚起步的公司两年的利润总和，但他们还是果断地把握住了机会，承诺向 12 支国家队提供饮料。这以后，健力宝随着各运动队不失时机地在国际体育活动中频频亮相，其品质先后博得国际举联、乒联、体操联合会主席及国外运动员和教练员的盛誉。在体育界知名人士有意无意的宣传下，健力宝在国际上的影响越来越大，其销售额由 100 万元骤增至 5000 万元。

深受社会效益、企业效益双丰之益的健力宝公司，更加主动地投身于社会活动——主要是体育活动之中。1987 年，第六届全国运动会召开，健力宝公司以 250 万元买断全运会饮料专用权。当时，这 250 万元相当于三水县大企业一年利润的总和，总经理为此被人指责为“拿工人的血汗钱买个人名声”，但他毅然顶住了压力。开幕式上，广州天河体育场成了健力宝的海洋：6 万罐的赠送使得享用健力宝的人随处可见，到处都是穿戴标有“健力宝”字样衣帽的人们，满场都是健力宝的广告。活动的声势是巨大的，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

收益更大，订单雪片般飞来，当年健力宝的销售额高达2.7亿，健力宝公司为社会做出了贡献，同时也获得了巨大的收益。公司借助体育的魅力在国内外大放异彩，达到了使公司美名远扬的目的，同时也为中国体育事业的振兴提供了巨额资金。

现在，在国内，重视参予社会公益活动的公司与厂家越来越多，健力宝公司还想像以前那样一枝独秀已经是不可能的了。这一点在1998年遭遇那场百年不遇的大洪水时，表现得最为突出，当电视屏幕上不断出现“公司捐赠百万”的字样，当我们看到赈灾义演的现场到处都有人举着“公司捐赠×万”的牌子时，我们不仅为“一人有难，八方相助”的民族感所打动，同时也为中国公司普遍的社会参与意识感到欣慰。

其实，参与社会活动能获得很好的回报，是可以用心理学方面的知识来理解的。购买是一种行为，而行为的产生是基于人的心理活动，主要是人的认识过程，但人们的认知心理却是和情绪分不开的。一旦消费者认为一个公司是值得信赖的，甚至于他觉得自己喜欢这个公司，那么他对这个公司的产品就会有持久的认同感和稳定的购买欲。那么，开公司的你，如果条件成熟，是不是可以利用人们的这种心理，多参与社会活动，最后达到让名声转化为利益的目的呢？

3. “傍”名牌造声势

刚刚成立的小公司，缺乏名气，同时又因资金有限，不可能依靠大量的资金投入为自己打造声势。这时小公司不妨将“名人效应”变通运用，即“傍”大公司之名牌，为自己扬名造势。若运用得法，便可以事半功倍，使小公司以最小的投入，赢得最大的名气。

大约50年前，美国黑人化妆品市场上，有一个名叫约翰逊的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人创建了一个只有500元资产、3名员工的约翰逊黑人化妆品公司。因为没有名气，他的产品销售得很不好。针对这种情况，约翰逊想法改变了这种不利态势。当时，美国黑人化妆品业中的泰斗是佛雷公司。约翰逊决定将自己的“粉质化妆膏”与佛雷公司的名声来个巧配合。于是他设计出这样的广告：“当你用过佛雷公司的产品化妆之后，再擦上一层约翰逊的粉质化妆膏，将会收到意想不到的效果。”可能有人觉得他傻帽儿，花钱为别人做广告。但你认真一想，这却是很聪明的做法。你想想，如果一个普通人，能和总统站到一起，人们肯定要打听，那个站在总统旁边的人是谁？因此，约翰逊公司的这个广告播出以后，他的“粉质化妆膏”立刻为人们所接受。因为它是和大家信赖的名牌佛雷一起出现的，佛雷的名誉成了“粉质化妆膏”的质量保证书，消费者很自然地接受了约翰逊的产品。约翰逊公司产品的市场占有率也因此迅速扩大。接着，约翰逊又生产出一系列新产品，经强化宣传，只用了短短几年的工夫，约翰逊生产的化妆品便将佛雷公司的部分产品挤出了化妆品市场。美国黑人化妆品市场成了约翰逊公司的天下。

九、小公司怎样做信函广告

所谓信函广告，就是通过邮寄函件的方式为公司做广告。做这种广告，必须选择有可能对你的产品或服务感兴趣的个人或企业为投递对象，而且要尽量做到人名正确，通讯地址、邮政编码都准确无误。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 信函广告的特点

（1）成本低廉；

（2）包括的信息详细全面；

（3）用邮件的方式寄给顾客，缩短了与顾客之间的心灵距离，特别能巩固与老顾客之间的关系；

（4）信函广告的对象是经过认真筛选的，具有很强的针对性，比其他营销工具减少了许多盲目性。

（5）网络的运用，为信函广告的发展提供了更为广阔的发展空间。我们可以运用互联网通过 e－mail 的方式将邮件直接发送到顾客的 e-mail 信箱里，这是信函广告在新时代的媒体转换，是一个纵深的发展。通过互联网寄送电子邮件成本低廉，反馈速度快，其投入产出比大大提高。

2. 信函广告的几个要素

（1）信函。直邮应包含一封直接沟通的信函，没有信函或其他的书面沟通，直接邮寄能否取得成效是值得怀疑的。

（2）信封。在一些情况下，需要在信封上动动脑筋，以吸引顾客打开信封。如何使用信封没有固定的方式，取决于邮寄活动的目的和成本。

（3）回应机制。做信函广告，回应机制的重要性仅次于信函。在多数情况下，特别是直接邮售产品或服务时，邮件中应包含有关如何进行反馈的描述。而且，回应机制也能帮助顾客与公司进行对话，使顾客能有机会与公司进行联系。

（4）商品目录和小册子。对有些公司来说，信函广告的惟一目的是将其销售宣传品寄给潜在的顾客，所以直邮包里应有相应的商品目录和小册子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（5）价目表。邮件中也应包括单独的价目表，在公司定期调整价格时尤其如此。使用单独的价目表时，公司不需要花费较高的印刷成本来重新印刷整本的目录和小册子。

（6）促销品。许多公司将信函广告作为整体营销传播计划的一部分，与促销技巧联合使用。促销品如免费样品、优惠券、免费尝试、中奖卡和试销品等都有利于增强吸引力。

3. 信函制作技巧

（1）使用信头和信脚。普通信件中的信头和信脚包含大量的信息，过多的信息挤在一块易造成读者注意力的混乱，很难将信息进行区分，所以信头应尽可能简洁并使顾客感到方便。可以利用信脚传递一些简短信息。

（2）篇幅。对直邮的篇幅有一致的看法，原则就是切忌重复罗嗦，力求简洁。

（3）使用问候语。这是一种能增加亲近感的介绍方式。问候语应恰当使用，并注意收信人的感受，让收信人会因此愿意进行沟通。

（4）使用标题。要使用目标客户一看就有兴趣继续阅读的标题。

（5）使用副标题。将正文分成易读的段落，并给每段加上一个副标题。副标题是对每段内容的浓缩，顾客可以从中选择自己需要的信息。

（6）下划线和黑体字。这样能吸引顾客的视线，并强调有关部分的重要性。但频繁使用会降低效果，并影响信函的整洁。

（7）使用色彩。与下划线和黑体字一样，不要过于频繁使用色彩。此外，色彩还必须与产品或服务的基调一致。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 寻找邮寄对象名单

邮寄名单可以从以下渠道获得：

（1）现有顾客留下的资料；

（2）过去对信函广告有过反应的顾客，曾参加过本公司促销活动的顾客及曾咨询或曾购买过本公司产品或服务的顾客留下的名址；

（3）来公司参观、访问的人员留下的通讯方式；

（4）从行业企业名录大全和黄页中检索；

（5）从工商部门和统计部门登记注册的名单中寻找；

（6）从产品质量和服务调查登记中查找。

在市场经济下，如何花最少的钱，把自己的商业信息最准确地传递到客户手中？很多企业选择了信函广告这一最有效的方式。信函广告并不是我国首创，在国外早已有之，并被国外有关人士称为继影视、广播、报纸、书刊四大媒体之后的第五大媒体。做信函广告到底有多大效果呢？重庆有一家机床厂对此深有体会。该厂一直生产一种小型车床，在周围地区的销售一直不错，因为这种小型车床特别适合小型乡镇企业的一些加工精度要求不太高的产品，加之价格也便宜。然而，不到五年，周围地区对这种小型车床的需求量已达饱和状态，唯一的出路是打开市外、省外市场。要打开市场，需要广告开路，这要大量的钱，而这个厂连发工资都困难，完全无力去做广告。怎么办？厂销售科长最后提出发信函广告。说干就干，他们当即草拟了广告并印好，找好企业名录，有选择地向市外、省外的乡镇企业发了800封信函。不到十天，湖南一个镇的企业发来第一份订货电报，数量不大，只要4台。接着几天，回函、电报以及采购员纷纷来了，前后两个月，他们共收到和接待采购38起，订货数量一下子使当年的生产任务

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

达到饱和，乐坏了厂长，喜坏了职工，都说是800封信救了这个厂。尝到甜头后，该厂对信函广告更加重视，几乎年年都大量使用。他们将广告拟好后，交给邮局的商业信函专业服务部，委托他们向市外、省外有关企业邮寄。5000封信，这个专业服务部仅用三天时间，便完成了信封打印、封装和邮寄。

针对用户对商业信函的需要，许多地方的邮政局开设了商业信函公司或服务部，尽可能向用户提供尽善尽美的服务。他们根据用户的需要，按行业、地区或某一特定消费群体、个体直发函件，把用户的信息经过完善的邮政网络准确传递到指定的客户手中，从而在生产者与消费者之间搭起一座桥梁。一些使用过商业信函的厂长不无体会地认为：在报刊上打广告，犹如机关枪扫射，有它的效果，面广；而用信函广告的方式，则如步枪点射，命中率高，因为目标明确，回报收益相对稳定一些，且花费较小，特别适合小企业。可以预测，今后信函广告将会被更多的企事业单位所采用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第5章

小公司的推销诀窍

大公司有大公司的优势，小公司有小公司的长处。面对竞争激烈的市场，小公司如何扬长避短，掌握正确的推销技术，是其取得成功的关键。

一、小公司的长处与短处

1. 小公司的长处

与大公司相比，小公司在经营及推销方面有很多有利的因素，这些因素包括：

（1）灵活性。小公司的灵活性表现在许多方面，例如要生产

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

某种特殊产品，小的生产车间往往比大的容易组织；若要达到某种特殊需要而改变一部分生产方式，小型企业则较容易办到，并且决策迅速。而大公司则相反，办稍大一点的事，往往需要通过种种会议程序，决定和执行之间的距离相对较长。另外，在经济气候变化的时候，小公司只要人力、财力允许，就能够很快地转变生产及服务方向，及时追逐新出现的有利机会，因地制宜，因时制宜，而不像大公司存在很大的惯性，转向困难。

（2）创造力。创新是小公司的特点，这是由于少了大公司的等级制度和官僚机构这些遏制创新的无序状态。从过去二十多年世界市场的经验来看，大约50%的新发明与小公司有关。发明创新是小公司最明显的特点和长处之一。创新不仅体现在产品开发方面，还体现在服务方式上。

（3）个性化。由于小公司的员工和场地都较少，管理费用较低，因此，可以给客户提供更具个性化的联系，或者提供更个性化的产品和服务。小公司的管理人员往往与顾客个人的直接接触比较紧密，不但认识原料的供应商，还与银行职员直接谈话，办理业务。而与顾客的直接接触，使管理者对市场动态、顾客需求、潜在市场及用户性质都有比较清楚的了解，能将推销与生产有机地结合起来。另外，与手下的生产人员及各类工作人员直接相处，对于效率与质量的提高都有很好的促进作用。由于管理人员掌握着整个公司业务的第一手资料，所以在解决问题时、作出判断和重要决定时更加快速准确。

（4）随机应变。这是小企业灵活性的一个突出表现。在千变万化的市场中，有些产品会突然被淘汰，而另一些产品则风行一时。对于大企业来说，要取消一个大型流水作业线转而生产其他产品、改换专业人员等都会造成很大的经济损失和额外的开销。而小企业的应变能力就强得多，不论从设备到人手都是如此。小

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

型贸易更是灵活多变，可根据市场需求、价格变化、产品的推陈出新而随时增减贸易范围与种类。

（5）责任感。小公司的员工比大公司的员工责任感更强。因为小公司范围小，如果某人没有尽到职责，或者做了不该做的事情，大家都会知道。因此小公司错误的易见性和较小的容忍余地对个人效率和责任感提出了更严格的要求。而大公司则相反，如办公大楼中某办公室在聊天或吵架，不但领导不知道，离得远一点的其他办公室也不知道。

由于公众的兴趣、口味、习惯总在不断地变化，对新产品和服务的要求层出不穷，所以小公司有机会大显其能。有些新产品只不过是对原有的产品稍加改变或修饰而已，使其更引人注目，或更适用，或更便宜，从而有了新的销路。

2. 小公司的短处

虽然小公司有上述那些有利因素，但小公司的短处也是显而易见的，最主要的有：

（1）资金有限。由于小公司资金缺乏，很多事情想办又办不了，因此常常陷在“想要做”却“无能力做”的矛盾之中，例如设备需要更新，广告急需去做，但资金却周转不过来。

（2）管理能力有限。许多小公司只有一个人或由几个伙伴组成，他们往往每天忙于维持公司的眼前事务，没有时间去制定长远的目标和策略。有时由于计划性不强，只有被动地解决接连不断出现的问题甚至危机，而失去做市场调查、发现新机会的机缘。

（3）市场有限。由于小公司只能提供一些较专门的服务，顾客来源的局限性就大，所占市场的局限性也大，如若再不改变服务方向，增加服务种类，一旦遇上经济萧条，小公司就可能显得特别脆弱，甚至被挤出市场。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以上三个方面的薄弱环节是相互影响的：资金的缺乏使小公司请不到优秀的管理人材，反过来又影响生产及推销的能力，而没有好的生产及推销能力，便不能获得进一步的资金。

二、分析本公司的实力

你要想找准属于自己的市场，就必须首先对自己的公司作透彻的分析，分析所有的资源，包括财政资源、贷款资源、现有厂房设备、现有雇员、管理人员的知识和技术，以及公司从顾客那里取得的声誉及信用如何、与供应主顾的关系如何等所有可以考虑到的因素，这些都是公司的实力。实力之外，弱点也要分析到，找出希望拥有而目前还未能拥有的条件及资源，例如设备的缺乏、管理人员应有的知识和经验的不足、生产技术欠缺，以及向顾客推销的障碍等等。

作出以上分析之后，你就会对公司的整体情况有一个清楚的认识，心里就明白到底哪些是能够做到的，哪些目标又是不能够实现的。更重要的是，认识到哪些工作是必不可少、不做不行的，而哪些又是不应去做的。有了这些认识，你就能提出解决以下问题的办法：现有的资源是否已经完全充分地得到了利用？资源是否还能增加？自己的产品是不是市场所需的？怎样去寻找、发现潜在的顾客和市场？有没有必要作根本的改变？

三、小公司的推销诀窍

做生意成功与否重在推销，只有把商品卖出去了才能赚钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

尤其是小公司，要求资金回笼快，就更应该学会各种先进的推销方法，当然，企业领导首先应重视推销工作。

1. 重视推销工作

在现代经济中，推销的作用十分重要，多数企业都依靠推销人员推销商品。对于不知名的小企业来说，推销人员更是必不可少的。为充分发挥推销员的作用，企业应选择优秀的推销员。首先他们必须具有丰富的知识，包括企业知识、产品知识、市场知识、语言知识、美学知识等等。他们还应具有良好的个性和强烈的事业心。态度要和蔼，坚决避免与顾客争吵，保持礼貌与风度，做到不卑不亢，落落大方。总之，推销员要举止适度、谦恭有礼、仪表端庄、态度从容、谈吐文雅、口齿流利、平易近人、谨慎机敏。

有的企业在招聘推销员之后，便马上派出推销产品，不愿意在推销员身上进行智力投资。近年来，随着商品经济的发展，推销越来越受到企业家的重视。有远见的企业家转变以前的做法，开始在推销员身上投资，对推销员进行培训，培训时间由几周到几个月，有的行业培训期长达两年。有的企业还规定推销人员不仅初期要集中培训，而且以后每年都要用15%的时间重新学习，不断进行知识更新以适应现代化发展的需要。对推销员的培训方式主要有正规的课堂教学训练方法和现场教育、岗位实习的方法。另外还可以采取短期多次的集中培训和正规函授相结合的培训方式。培训要本着从实际出发、讲求实效的原则进行。一般来说，培训内容有以下几个方面：

（1）进行职业道德和职业荣誉感教育，提高其事业心和责任感。

（2）产品知识。这方面的内容主要包括本企业产品的制造、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

工艺、性能、规格、型号、用途、操作方法、流通渠道、价格、核算等。

（3）推销技能。只有具备良好的推销技能，才能达到促进销售的目的。这方面的内容主要有如何进行调查预测，分析市场行情；如何说服顾客，听顾客意见；如何撰写推销信函、电文等；怎样注意个人的举止行动，维护“企业代表”形象等。

（4）介绍本企业各方面的详细情况。如企业的历史、经营现状、组织结构、人事制度市场环境等。

推销员具备了良好的素质只是搞好推销工作的基本条件，要充分调动推销员的积极性，发挥他们的潜在能量，还仰赖于成功的行为激励。行为激励的核心是启动推销动力。推销动力是使推销员保持高昂士气，竭尽全力地开展推销工作的内在驱力。影响推销动力大小的主要因素是推销期望。大的推销动力来自于推销员希望获得奖励和报酬的期待，具体包括绩效的期待、奖赏的期待和愿望实现的期待。

绩效的期待指推销员为提高推销绩效而付出更多努力，如希望加强售后服务减少顾客的抱怨，从而增加重复购买。奖赏的期待指推销员想通过提高绩效而赢得奖励和更多的补偿，如希望推销额增加50%，从而获得升迁的机会。愿望实现的期待指推销员希望获得的奖励和补偿正是自己所渴求的，有助于实现自己的愿望，例如收入高的推销员对2000元奖金的要求并不迫切，而一个入不敷出的推销员却认为2000元奖金是雪中送炭。

除推销期待之外，推销员的个性、对工作的满意程度、工作经历、竞争状况、市场潜力外在环境变量也是影响推销动力的因素。行为激励的方法主要有奖励和监督两种。

（1）奖励。奖励包括经济奖赏和鼓励。经济奖赏主要有增加工资、提高佣金、多发奖金等；鼓励主要指推销竞赛、晋升、表

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

扬、对推销绩效的确认、高级管理人员的接见等。企业应根据推销员对奖励价值的态度，采取不同的奖励方法。

（2）监督。监督指行销经理对推销员及其推销行为的约束与引导，主要通过严格的规章制度、推销计划、推销定额、推销员的工作报告等方面来进行。

小企业要想发展壮大，除了要重视提高推销员的素质和实际技能外，企业领导层还要长期重视推销工作。根据专家对一些成功小企业的研究分析，发现有如下八条推销成功的秘诀。

（1）领导层中有懂推销的人才。

（2）推销在整个公司的经营活动中处在极其重要的地位，而不是某一个或几个推销员自己的事。

（3）既迅速又有选择性地搜集关于市场及顾客的最新信息，并以此数据为根据作出生产及推销的各种决定，而不是像其他有的公司，虽然也搜集信息，但是不去分析、使用它们，以至与市场严重脱节。

（4）经理亲自会见顾客，亲自谈话，甚至可以把自己的移动电话和家庭电话号码给予顾客。

（5）把产品质量、服务质量、顾客的需要都放在优先考虑的位置。

（6）把顾客的问题看作是自己的问题，去想办法积极地解决。

（7）对于自己公司的标志、形象、特点等都很重视，在信件抬头、办公室用具等方面都不马虎，让内外人员经常感受到公司的形象。

（8）主要管理人员常常前往各地，与顾客保持直接联系，不怕旅途辛劳，把精力集中在市场的扩展和保证市场的需求上，下一步才是研制新产品。

小企业在营销战略的制定、管理过程中，要谨防出现以下八

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

条失误。

（1）切勿骗售。“骗”是商家大忌。如果你以假冒伪劣产品为内容，用花言巧语引人上当，最终会害人、害己、害社会。例如浙江某饮料厂本来生产经营很正常，可后来与一家酒厂联办，产品质量低劣、骗销中致使数名用户伤残、死亡，最终经营者被绳之以法，企业关门停业。

（2）切勿盲目布点。企业要注意全面准确分析市场行情，研究潜在市场，仅凭表面的一点信息，就片面决策，遍设网点，而且通常是“常驻”办事处或联络站，结果劳民伤财，本大利薄。

（3）切勿滥赊兜销。在市场经济中，任何一种产品都有它的消费周期，市场需求也会时冷时热，企业经营者应根据不同情况推出不同的销售方式，切勿一遇冷就盲目削价、压价，甚至无顾忌的滥赊，市场一热又被动销售，让市场牵着走。

（4）切勿轻视信息。信息是一种无形的财富，是营销系统的关键因素。市场经济瞬息万变，情况复杂，“一条信息值万金”已是共识。

（5）切勿因循守旧。在市场经济中，不少企业仍抱着陈旧的营销模式，缺乏创新观念，跟不上市场形势，最终销售额下降、市场萎缩，危及企业的生存。因此，企业应不断革新营销战略和经营方法，采取不同的营销组合进行销售。

（6）切勿朝令夕改。在营销中，经营者随心所欲地变换销售方法，也是营销活动的一大忌。聪明的营销管理者既不能一成不变，也不能随心所欲。惟一正确的是营销管理者应抓住时机，适时运用时机，坚持正确的营销方式。

（7）切勿违法营销。社会上的不正当竞争已危及到了企业的生产经营，要维护经济生活的正常秩序，必须克服这种不正当竞争。因此，营销管理者要学法、守法、护法，在法律允许的范围

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

内进行营销活动，以免出现违反《反不正当竞争法》等法律法规的行为。

（8）切勿失信于客。营销管理者应树立以诚待人的观念，不能失信于消费者，要杜绝那种出门不认账的态度，重视抓好售后综合服务，以建立良好信誉和塑造企业的良好形象。

2. 掌握诱导本领

在推销过程中，推销员要学会掌握诱导的本领，要不然，即使你费尽口舌，好不容易勾起了顾客的注意和兴趣，却冷不防被对方的几句话给泡汤了，比如客户说："这样吧，我们回去先研究一下，决定后马上给你打电话。"或"我能否先将说明书带回去仔细看看，如有不清楚的地方再打电话向贵公司咨询?"等等，像这类话语，一听就感觉没戏，不过是客户的遁词而已。

面对这种情况，推销员如不知道怎样应付，则将前功尽弃。因此，使顾客"下定决心，付诸行动"也就成了推销过程中极其重要的一步。大量事实证明，每逢这种关头，能否成交在相当大的程度上取决于推销员如何进行诱导，因此，推销员必须掌握诱导技巧，以便抓住这关键的一刹那。

怎样把握这个时机呢？一般来说，这关键的一刹那都有一个客观的标志：购买信号。它可以通过顾客的言谈举止表现出来。如果我们一旦发现了这个信号并马上开始诱导，肯定能成功。这个信号常常发生在：

（1）当顾客问道："报纸上的广告，指的是这种东西吗?"的时候；

（2）当顾客对推销员已经说过的重点再寻问一次的时候；

（3）当顾客问到送货的时间、手续的时候；

……

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以上这些都是顾客表示出来的购买信号，我们决不能放过这个机会。

例如，有一个生产自动门厂家的推销员王先生与一个具有相当规模的商店经理刘某谈推销自动门的事，王已向刘作了全面的介绍。

王说："我想，如果贵店改用自动门的话，生意一定会更好。"

刘问："为什么?"

王答："第一，装上自动门，顾客进店十分方便，尤其是他们买完东西要出去的时候，不必一手抱着东西，一手来开门；第二，对要自己开门才能进来的商店，顾客在心理上或多或少有一种排斥性；第三……"刘打断："知道了。但我们店小，有必要装自动门吗?"

王说："您真会开玩笑。贵店地点好、产品好、闻名遐迩，咱俩刚才谈话这工夫，不就有好多顾客进来买东西吗?"

刘说："可是，搞这种自动门的厂家很多，你们有什么特点呢?"

王说："我厂是本省生产自动门的三大专业厂家之一，实力雄厚，质量可靠，市场信誉好。"

刘问："那你们的产品具体比别人好在什么地方呢?"……

从以上刘的话语中，你应该觉察到有购买的意向。一旦出现这种信号，就应该把握时机，用恰到好处的语言，促成交易。

3. "和盘托出"推销法

推销员只要把购买该商品可以给顾客带来的好处和盘托出，并辅以一些数字来加于说明，就能有效地说服顾客，达到推销产品的目的。

在产品推销中，推销员往往会听到顾客这样抱怨："哎呀，你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们的东西太贵了，买不起呀!”实际上，这里所说的“贵”并不是针对商品的价值而言，而是指顾客必须付出自认为极高的代价来购得该商品。如果推销员此时回答说：“不贵啊，这怎么能算贵呢？就它的性能来说，已经是很便宜的了。”或者“您觉得价格太高是吗？我们可以再商量看看，或许您可以向银行贷款，或利用分期付款的形式”等等。这些都不能算是明智的回答。此时，推销员应采用“和盘托出”法，让对方了解：购买此种商品，并不会花费多余支出。请看下面的回答：

“您说得不错，现在一下子要您拿出这么多钱的确是一笔很大的负担（用这种话来赞同顾客抱怨）。但是您想想看，这种东西可不是用一两年就会坏掉的。只要使用方法正确，用个 8 年、10 年没有什么问题。我们不要说 10 年，就以 5 年来算吧。您一年只摊 2400 元，再除以 12 个月，每月只需花 200 多元，每天也不到 7 元。这 7 块钱能买什么呢？不够买一包烟呢，这样算起来不是很便宜吗？”

顾客买回商品后，期待的是让商品显出它的最大效益，如有顾客买减肥药，恨不得抹上后马上就苗条，如果顾客买商品时觉得贵，对商品有多大的效果产生疑问，对买不买还有些犹豫，你不妨这样回答：“的确，从近期看，您现在买这件商品好像亏了些，因为您现在用的那个机器还可以再用一段时间，但是我们必须考虑到万一的情况，虽然贵公司可能不会发生任何意外，但机器使用的时间一久，就可能发生故障，以致耽误工作，同时也可能产生一些有害的物质，影响人体健康。这些无法挽回的后果大都是由舍不得进行设备更新所造成的。因此，这么一来，您看，买一台新机器是不是利大于弊呢？如果您没有采取这种未雨绸缪的作法来防止损失、增加效益的话，您的上司和同事会怎样看您呢？”这样回答顾客的疑问，应该说效果不错。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. “无中生有”推销术

销售渠道是小本创业的命门，对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经霸占的销售渠道。因此，很多企业都不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。这种开拓渠道的方式通常是慢功夫，很难使小本创业者尝到“开门红”的喜悦滋味。这里给你介绍一招无中生有、变被动为主动的推销方法。

利润从哪里来？人人都知道是从客户的钱包里来。任何企业的运行，都离不开对客户关系的把握。但对创业企业来说，获取客户是最难跨出的一步。有行家认为，可以利用“无中生有”，将原本不存在的销售渠道借助造势呈现出来，将原本不属于自己的客户借助造势吸引过来，由被动寻找经销商、代理商变为经销商、代理商自己找上门来。这并非简单的谋略，无中生有的关键就是给自己的产品以明确定位，并从定位中寻找到渠道开拓的突破口。

下面我们来看，一个只有 10 万元的小公司，如何玄机百变，将无中生有开拓渠道的妙招运用到了极致，而迅速成为全国著名的 IT 企业的。

1997 年，只有六七个人的大连亚琪公司开发出一套企业信息管理系统软件，虽然这个 DOS 环境下的版本并不成熟，但这时的市场需求潜力巨大，对于亚琪来说，如何把现有的不是很优秀的产品卖出去成了当务之急。虽然亚琪的产品也在自家店面零零星星地卖着，但没有代理体系、没有销售班子的事实，几乎已经宣判了这个草创之初的小公司死亡的命运。作为亚琪的创始人胡诚深知，要打开市场，只有通过各地的软件代理商才能最快速地把产品送到用户手中。所以要打开市场，渠道战是别无选择的首要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

战役。

胡诚把不同软件公司的广告搜集了厚厚一摞，他发现，中国软件的代理商就是那么几百家。换句话说，如果这几百家代理商能够代理亚琪 MIS，亚琪将如鱼得水，一呼百应。但这将需要多少时间、多少投入呀！事实的确如此，因为按照业内通行的做法，发展代理商只有两种方式：登门游说或者电话游说。当面游说，就算一天可以谈下一家代理商，要拿下 300 家代理商，至少也要 300 天。况且，连续 300 天的机票、住宿费，甚至包括额外的交际费用，亚琪怎么能够承担得起？那么电话沟通呢？按照理想情况计算，即使两个小时谈一个代理商，一天说服 4 家，也要连续 75 天，一天耗费 8 个小时的长途电话费，才能拿下 300 家。再说，谁能保证两小时内就一定能说服人家进你的货？这两条路都不理想，耗时长，费用高。此时亚琪已全面陷于被动，甚至只有赊货才能打动代理商。如此看来，代理体系将成为制约亚琪发展的无法逾越的障碍。亚琪所面临的问题，正是创业企业发展过程中都无法逃避的问题。

怎么办？怎样才能以最小的代价让这些代理商成为协助亚琪的臂膀，而且最好是代理商主动找上门，而不是亚琪去找他们？胡诚经过彻夜的思索，一个“无中生有”开拓渠道的计划呼之欲出——同一个上午，《计算机世界》、《电脑报》、《中国计算机报》、《软件报》、《中国电脑教育报》五大 IT 媒体广告部先后接到来自大连的电话：“我是大连亚琪电脑公司总经理胡诚，我们计划最近一个月内每期在贵报刊登一期整版广告，同时希望与贵报建立长期的良好合作。作为合作的起点，我们惟一的要求是每月刊登后支付广告费。如果可行，请您将广告发布合同传真给我。请相信，作为中国知名的 IT 厂商，大连亚琪有足够的资金和实力，并愿承担一切违约责任。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1997 年，在中国软件市场，除了微软这样的外资企业，国内软件厂商限于资金、胆量、也限于略显沉闷的市场需求，几乎没有启动过像样的广告。大家即使在全国性媒体上打广告，一般也都是“豆腐块”，突然凭空杀出一个大连亚琪公司，而且广告一上来就是连续的整版，这样的大客户，怎能不让人动心？更何况刊后付款本是优惠老用户的行业惯例之一。胡诚情真意切，理由充足，五大媒体正中下怀，亦步亦趋。于是这一广告计划无一例外被所有媒体接受，亚琪的广告大战就此拉开序幕。

现在看来，胡诚的广告战并没有什么新意。当时，很多厂商认为 IT 业是高科技产业，一定要请著名广告公司设计。可这些广告公司强调的往往是广告本身的创意和美感。比如画面上倾斜而立一个手提电脑，甚至旁边什么话也不多说，大有一切尽在不言中的味道。可这究竟是什么意思？薄？轻？跳芭蕾舞？运用自如？读者不得不费尽脑汁去猜，像猜谜语一样。这些外国人普遍接受的广告，当时的中国人却不熟、不懂。在刚刚起步、远未成熟的中国软件市场，告诉目标用户确切、详实的产品信息才是有效的。为此，胡诚决定亲自撰写广告。这些后来被软件业人士笑为“傻大黑粗”的广告，上面没有好看的画面，没有高深莫测的夸张，甚至没有普通广告必不可少的煽情，有的只是详细介绍亚琪 MIS 功能和优点的大篇文字：比如亚琪 MIS 是干什么用的；它能替你做什么；它能让你的企业在管理的哪方面上台阶。说穿了，胡诚的这些广告不过是大白话而已。可就是这些广告不是广告、文章不是文章的文字，却让用户一目了然，知道自己为什么需要它，并由此产生购买冲动。但是，这些连篇累牍、篇幅巨大的广告和亚琪的代理体系有什么直接关系吗？它除了能花掉亚琪 40 万元广告费用之外，真能给亚琪带来胡诚期盼的销售渠道吗？事关整个战役成败的点睛之作是这样的：在这些广告的结尾，胡诚把事先

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

精心挑选并涵盖全国的300多家软件代理商的信息硬生生COPY下来，所有代理商的详细名称、详细地址、具体联系方式都一一开列。胡诚在广告中最后强调："亚琪MIS全国有售，如有需要，请致电我公司各地代理商查询、购买。"胡诚的逻辑是这样的：其实中国老百姓最喜欢的购物方式，还是一手交钱一手交货。即使他们对产品再感兴趣，也没多少人愿意千里迢迢打长途电话，反复询问产品详情，再到邮局汇款，然后一直等到半个月后才能取货。而这些正是胡诚"无中生有"开列代理商名单的最大目的——他要把整个销售过程反其道而行之，让用户主动发动代理商，让用户催促代理商进货！与此同步进行的是亚琪MIS软件的生产。一切如法炮制，胡诚和加工商、印刷厂甚至录像带销售商一一签下正规合同，当然，惟一的要求同样是延期30天付款。亚琪资金一分未动，胡诚计划如约展开。一周后，第一轮广告全面刊出，第一批亚琪MIS准备就绪。在广告刊出后的第4天，第一家代理商就主动找上了门。至此，亚琪仅用10天的时间就迎来了创业的"开门红"。

根基来自市场调查

你可以将无中生有的利用理解为是创新之举，但是却不可以简单地认为这只是耍个小手腕就可以做到的。准确定位、找到市场需求的切入点才是决定成败的关键。而是否有需求、需求的特点如何等诸多问题，都需要经过周密的市场调查才能得知。所以，行家建议，在你准备利用"无中生有"计策使自己的企业迎来"开门红"之前，一定要先做好市场调查，而且必须有计划、有步骤地进行，以防止调查的盲目性。

一般说来，市场调查可分为四个阶段：调查前的准备阶段、正式调查阶段、综合分析资料阶段和提出调查报告阶段。

（1）调查前的准备阶段。对企业提供的资料进行初步分析，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

找出问题存在的征兆，明确调查课题的关键和范围，以选择最主要也是最需要的调查目标，制定出市场调查方案。主要包括：市场调查的内容、方法和步骤，调查计划的可行性、经费预算、调查时间等等。

（2）正式调查阶段。市场调查的内容和方法很多，因企业和情况而异。

（3）综合分析资料阶段。当统计分析研究和现场直接调查完成后，市场调查人员拥有大量的一手资料。对这些资料首先要编辑，选取一切有关的、重要的资料，剔除没有参考价值的资料。然后对这些资料进行编组或分类，使之成为某种可供备用的形式。最后把有关资料用适当的表格形式展示出来，以便说明问题或从中发现某种典型的模式。

（4）提出调查报告阶段。经过对调查材料的综合分析整理，根据调查目的写出一份调查报告，得出调查结论。值得注意的是，调查报告不是市场调查的结束，而应继续注意市场变化情况，以检验调查结果的准确程度，并发现市场新的趋势，为改进以后的调查打好基础。

5. 针对精明客户的推销技巧

多数的公司买家属于精明的客户。精明的客户分为两类：“尽责型”和“执着型”。虽然他们在本质上有一些相似之处，但是针对他们具体的销售方法还是应该因人而异。

对“尽责型”客户：你讲得越清楚越好？多数买家和财会人员属于这种类型。他们共同的表现为怀疑、挑剔、善于分析问题。就因为他们有这样的特点，他们的雇主才会聘用他们。

因为他们难于对付，因此有必要先对他们做一个分析，一旦把握了他们的心理，就不难攻破。对待这样的客户，应该尽量使

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他们有安全感、让他们相信你，让他们明白你会认真倾听、分析他们的要求。不要在销售会议上刻意煽动狂热的气氛，这样做往往会适得其反。激发这类客户购买欲望的唯一办法，就是营造出一种井然有序、按部就班的氛围。对销售人员，他们希望不管是看起来、听起来，还是感受起来都要符合他们的要求。

我们可以这样来看这个问题。你接触到的每一位谨慎的客户，不管是现有的，还是将来的，对你来说都是“会下金蛋的鹅”，是你月复一月、年复一年取得良好销售业绩的坚实基础。若你想靠这只“会下金蛋的鹅”长期赚钱，那么你就要对他好，你不能对他撒谎，不能强迫他买不需要的东西。不要妄想通过夸大其辞来掩盖事实真相，不然，他迟早会看透你的。

尽责型的客户喜欢同冷静、细心、做事有条不紊的人打交道。任何细节对他们来说都是十分重要的。他们会留心你的着装是否得体，会在意你公文包里的文件放置得是否整齐。他们希望所接触到的人和产品，都要具备他们所期望的准确、精确和高效。

他们对玩笑持怀疑态度。所以，销售人员的推销风格必须要严谨，说话缓慢、清晰，当面记笔记，询问他们的需求。

他们喜欢销售人员“详细说明”相关情况。在他们面前，你无论做多少次“详细说明”都不过分。他们想听，希望你说。如果你不说，他们就不会喜欢你。这一类的客户最厌恶那些一见面就想促成交易的销售人员，这样会显得做事不细心。再者，这种行为强烈暗示着，销售人员对于“详细说明”有关情况毫无兴趣。

至于向公司客户推销，事先要有思想准备，在达成最后交易前至少要开四次商业会议。这四次会议的安排是这样的：第一次用来说明情况，这样的会议至少再召开两次，然后是最后的细节说明和签字。和“尽责型”客户达成协议与其说是一件事，不如说是一个过程。一步一步通过各种会议，全面地展示公司的能力、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

背景和声誉。

上述针对“尽责型”客户的基本策略同样适用于“执着型”客户，但还是有些特别的技巧。

对“执着型”的客户：对待这样的客户不要太着急。与“尽责型”客户相似，“执着型”客户做事也倾向于稳重和仔细，他们忠诚守德。即使他们能够容忍别人在道德和立场方面的瑕疵，但他们并不愿意和那些道德水准低下的商人打交道。向这样的客户推销产品，要确保他们从中能获得附加的安全感，让他们觉得有保障，觉得已做出的决策没有风险。不要给他们压力。表明你的计划或产品已经从买方的角度替他们考虑周详了，让他们相信如果买了你的产品或服务，他们绝对不需要重新购买。

商家要对自己的历史记录多留点心。记住，这一类的客户会仔细地审视你。看你是否可靠、是否能够一诺千金、是否有责任感、是否愿意尽义务、对人是否友善、待人是否真诚。他们还要看你能否按时付款、是否言行一致和脚踏实地。如果你能获得他们的认可，即使你的商品或服务价格稍高一些，他们也愿意到你这里消费，而不会选择其他陌生人。如果你不能获得认可，这个生意就做不成。

仔细分析你在推销活动中要传达的信息，从心理学的角度去理解这一类客户的上述行为，可能对你更有帮助。一旦你获得认可，即使你不去挨家挨户推销，仍可顺利地向这些客户销售你的产品。维护与这一类客户关系的重要原则是：不要过于着急地促成交易。允许客户反复比较，不要在背后说其他产品或供应商的坏话，否则这些“执着型”的客户会对你产生反感。他们不愿意听你批评别人或他们的产品，只想知道为什么你的产品或服务会比别人的好。

少讲空话，给客户留一个可靠的印象。要表现出忠诚和敬业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不许无法实现的诺言，不作模棱两可的保证。“执着型”的客户天生讨厌别人弄虚作假。

销售人员不可能在一夜之间就完全掌握这些原则，需要多年的磨砺，才能自如地与不同类型的客户打交道。

推销术就是利用你所掌握的一切有关人的天性和人的心理的知识，以最好的方式将自己和自己的事业在目标群体中树立起牢固的信任感和认同感。

四、如何进行促销

促销就是通过举办活动的形式将产品及相关信息告知顾客并说服顾客购买该产品的市场营销活动，它能够有效地激发顾客的购买欲望，树立企业的良好形象，因而是商战中的法宝，被商家屡试不爽。

在现代市场经济中，住户的集中性造成了生产和消费的隔离，也就造成了市场上买卖双方的沟通困难。但是，无论存在什么困难，企业都需要寻找到一条能与顾客有效沟通的方法，同时，在面对竞争的情况下，还需要说服和刺激顾客产生购买本企业产品的意愿。于是，促销的理念成了企业经理人员惟一的选择。促销作为企业不得不考虑的营销策略，它具有以下主要功能：

第一，引起购买欲望，扩大产品需求。这可能是促销最直接、最基本的目的所在。在变幻莫测、竞争异常激烈的市场上，到处都是誓与你一决雌雄的对手。如果你只将目标局限于准备购买的顾客是远远不够的，那只会使你被动挨打。企业应充分发掘市场潜力，引发和诱导潜在的需求欲望，能否做到扩大需求、开拓需求，能否平衡需求，能否吸引更多的新用户，使需求保持一个上

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

升的势头，是评判你的销售策略成功与否的标志。

第二，提供信息情报。无论你的产品正式进入市场之前还是进入之后，企业必须把有关的产品信息情报传递给目标市场上的用户，使用户能够充分了解产品的性能、质量、价格等信息，从而引起用户的注意。信息情报的传递在营销环节中应是一个双向动作的系统，即不仅要传递给用户以引起注意，还要将用户的信息情报再提供给企业或中间商，以便为他们的采购和生产提供决策依据。

第三，树立企业形象，突出产品特点。一个企业倒了，还可以重新建立起来，而一个企业的形象在消费者心目中被损害了，无疑会给企业带来致命的一击，因为企业形象是企业最大的无形资产。在产品促销中，企业应以树立企业形象为主，兼顾突出产品特色。因为一个具有良好形象的企业，其产品会具有很强的竞争力，从而使消费者形成对企业产品的偏好心理。而一个形象不佳的企业，不管它的产品如何优秀，消费者都会有一种买着不踏实的感觉。

第四，稳定销售。有时市场的竞争力很强大，市场环境也较为复杂，销售量的波动也很大，企业如能有针对性地开展促销活动，使更多的消费者了解、熟悉和信任本公司的产品，这对稳定销售、巩固企业的市场地位，将会起到异常重要的作用。

很多人追求的是一种心理平衡，当自己得到了特别的待遇时，心理会感到很荣耀，心情会特别开朗，在这种情况下，其气氛当然也就会很活跃。因此，一些娱乐性的活动，其目的往往只在于制造一种气氛，并以这种特殊的气氛来影响潜在的顾客，其规模虽然小，但其效果是非常好的。

在促销活动中，经理应起到领导作用，带领全场的人共同创造活跃的气氛。我们看到有些促销活动，虽然大家都玩得很开心，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

气氛也很活跃，但主题不明确，顾客们好像只是单纯地在游戏一样。虽然经理也在场，却体会不出经理在其中的特别印象，这就是经理没有把握好促销活动的主题思想，因而把促销变成了毫无促销效果的娱乐。一般而言，顾客会认为，今天的活动是经理策划的，经理肯定是主角。因此只要经理能适当地把握，要达到预期的效果并不难。

本章就主要介绍一下几种有效高能的促销形式。

1. 价格、降价促销

利用价格促销，是市场营销中最有效的一种方法，也是应用最广泛的方法。商品价格定得合理，或是利用人们的心理来定价和报价，能产生很好的销售效果，例如一本书定价 18.80 元，就比定价 20 元要好销一些。因为在顾客心理上会觉得便宜一些。所以现在许多超市都采用了这种定价方法。例如北京“利客隆”超市所售商品就多是以这种方法定价的。一包方便面 1.58 元而不是 1.60 元，一听可口可乐定价 1.88 元，而非 1.90 元。

降价促销也是商家经常采用的方法，例如 1999 年上演彩电价格大战，各彩电生产厂家纷纷在彩电销售淡季大幅度降低彩电价格，以获取大的销售量，从而达到处理存货以发展其他新产品的目的。由于彩电的价格大幅度降低，也迫使彩管的生产厂家不得不停产一段时间以应付这种形势。对于彩电价格战，我们尚无法从整体上评判它的成败。但是北京国美电器有限公司的降价促销战略，却无疑是商家促销的一个成功案例。

北京国美电器有限公司成立于 1987 年 1 月 1 日，其创办人是来自广东的黄光裕。国美电器是一家专营家用电器的连锁零售企业，目前国美在北京拥有 7 家大型电器专营连锁商城，并涉足房地产业，是国内著名的电器连锁企业，在北京总营业面积超过

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

8000 平方米。1997 年 7 月 1 日国美电器在天津的 4 家连锁店开业，总营业面积达 3700 平方米。国美公司的战略是 5 年内在全国发展 50－60 家连锁店，最终目标是发展成为跨国连锁集团。

国美用的是薄利多销的营销策略，与生产厂商直接贸易，最大限度地减少了商品流通环节。自 1988 年加入国家信息中心和国家统计局等单位的商业信息网以来，其彩电、空调等产品月销售量均居全国同行之首，1998 年国美电器营业额达 10 亿元。现在，国美已成为康佳、长虹、TCL、厦华、东芝、索尼、松下、LG、飞利浦、惠普等众多厂家在全国的最大客户。国美电器采取薄利多销的战略，其价格都低于同行的价格，因而使国美电器逐渐成为北京家电业的龙头老大。1999 年 7 月，在天津的营销情况更显示出这一促销战略的神威。国美此次闯津门实际上是其 5 年内发展 50－60 家连锁店计划的首次出击。国美选择天津，事先也对其进行了调查，并根据调查制定了整个战略以及营销计划。经调查发现，天津的电器消费水平仅是北京的 40% －50%。这一方面由于天津地区人均消费水平较低，另一方面由于天津本地商场的经营体制不利于市场繁荣，它们为了巩固利润，统一了较高的零售价，而国美仍以低价战略进入这样一个市场，势必要打破这种所谓“零售价”的垄断地位。果然不出所料。在国美进军天津的过程中，原先相互敌视的天津劝业场、百货大楼、滨江商厦等 10 家大商场迅速抱成一团，并于 7 月 3 日成立商业联合体，随即发布了《关于统一电讯商品零售价格的联合声明》，声称国美低价销售策略已给北京大商场电器部门造成很大冲击，并将冲击天津电器行业，联合体对外宣称，在国美入津后要采取统一行动：即统一定价、统一广告、统一进货。

7 月 10 日，国美开张，以超低价格吸引了天津的众多顾客，联合体随即商议对策，向天津市商委控告国美以低于成本价销售

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的不正当竞争行为。同时，天津商界也在《今晚报》打出一条广告“津门商界十巨龙，联手打出组合拳”，开始以价格、品种、服务、质量、信誉五记“重拳”联合狙击国美，并于当日正式展开联合降价行动。

天津商界的这些大张旗鼓的行为实际上也是给国美进行了“免费广告”促销，增加了国美的知名度。据国美天津分店总经理陈云峰介绍，7月10日国美的两家分店开业当日即取得销售额90余万元的好成绩，而在天津各媒体报道了十大商场联合阻击国美的消息后，日销售额飙升至140余万元，创天津家电零售业的新高峰。与此同时，天津十大商场因联合降价，其营业额也有大幅度提高，例如天津劝业场在7月17日这一天，售出彩电150台，营业额达50多万元；天津百货大楼同一天则创造出了30多万元的营业额，比春节旺期还要好。

国美为何能在这几年一直以低价销售战略站稳北京市场，并出击天津首获成功，关键在于国美低价促销的长期战略。国美可以通过批量进货取得较低进价，并成功地控制各方面的成本，而其他商场这方面的手段远不如国美。例如，在进价方面国美已形成了连锁经营，企业对每种产品都实行批量经营，在量上的优势使国美能从厂家获得更优惠的价格。另外，由于国美的规模效应以及跨地区经营战略的实施，厂家也会考虑给予其更大的优惠价格。在体制方面，国美作为一个私营企业而存在，在长期经营中形成了适应市场经济的运作体制，国美的人员数量、建店多寡等由国美自己来控制，可以自主地节约成本，在营销理念上，国美的观念一直处于较新的状况，这使其更能适应市场经济激烈的竞争环境。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 免费样品促销

免费样品实际上是商家的一个“诱饵”，商家向消费者免费赠送样品使用，使消费者能充分了解产品的性能、质量等，从而给消费者留下一个良好的印象。特别是当新产品进入市场时，免费赠送样品对于缩短消费者接受新产品的过程、增加消费者对新产品的兴趣都有积极作用，但在实施这种促销策略时，应结合其他策略一起使用，孤立地免费赠送样品是难以成功的。例如，在一个企业的零售商很少的情况下，盲目赠送样品。消费者既使被打动也无处购买你的产品。

免费赠送样品是一种十分有效的销售方法，它能迅速地吸引消费者，刺激消费者购买，也能刺激中间商，使之与企业增加交易。另外，其促销费用较低亦是一个优点。但是这种促销方法也存在一定缺陷，例如赠送范围有限，仅适用于大众化的消费性商品。

免费样品的赠送方式很多，这主要取决于样品递送技术、产品自身特性等因素。例如商家可选择适用以下方式：（1）逐户分送；（2）定点分送；（3）选择分送；（4）寄送；（5）零售点分送；（6）联合分送；（7）媒体分送；（8）销售商品附赠等。

3. 优惠券促销

优惠券是商家给予消费者的一种优惠凭证，消费者可凭此券享受打折价、特惠价、换取某种赠品甚至免费优待等。优惠券促销方式的作用可从以下几方面考虑：可对扭转产品或服务全面下跌的局面起到一定作用，可协助增强弱势品牌的销售利益；有助于提高消费者的兴趣，刺激消费者对产品的试用欲望。优惠券一般有厂商优惠券和零售商优惠券两类。其发放方式，企业或零售

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商应根据自身情况、产品的特色、市场状况以及成本计算等方面综合决策。一般商家可选择下列方式：由媒体发放；直接送达消费者；随商品销售发放；利用特殊渠道发放等。在优惠券的发放方面，中国长城计算机集团在1997年夏季推出的“金长城”电脑促销活动，给了我们一个新的思路。“金长城”促销规定：在7月15日－8月31日，凡持本学期期末考试及高考或中考成绩单购买金长城奔腾电脑的大中小学生，均可享受五门最好成绩总和的优惠价格（每分1元），教师及本学期三好学生更可享受800元的价格优惠。这张特殊的“优惠卡”可谓独辟蹊径，给“金长城”也带来了不少的社会效益和经济效益。

4. 有奖促销

有奖促销是一种更具诱惑力的促销手段，它集竞赛、抽奖、促销于一身，通过有奖竞赛、抽奖等形式来吸引消费者，从而扩大销售。但是这种销售方式多数只能给商家带来短期效益，当推出有奖促销时，销售猛增，既定利润目标实现；当不再进行有奖促销活动时，能否保持一定的销售水平及利润水平则很难断定。另外，这种方式的成本较大，花费较多，虽吸引了消费者，但由于是竞赛本身对消费者的吸引，而非产品本身的魅力所致。这些因素都是你在做有奖促销时应该考虑到的问题。有奖促销活动应该拥有清晰、公平、易懂的活动规则，另外也要符合法律、法规对有奖销售的规定。

5. 包装促销

包装促销，就是凭借某些特殊的包装而使产品显得较为突出，从而增加销售量，实现企业利润。包装是企业产品的外表。良好的包装可以树立产品的良好形象，给消费者以美的享受，在市场

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

同类产品竞争激烈的情况下，这种方法效果更佳。例如你现在到超市的日用品柜台，处处可见面巾纸、洗衣粉买十送一、买二送一的广告，商家在包装时已经将赠品包装在其内，这样也给了消费者以实在的感觉。

包装促销的方式可分为包装内赠送、包装外赠送、包装上赠送和利用包装赠送等方式。此外，商家还需明白包装促销的效果具有长期性，不可能迅速产生效果。消费者购买产品使用后，包装促销的效果才能显示。在实际运用这种方式时，商家如能与其他促销方式结合使用，效果会更好。例如可口可乐公司曾经推出的“发发发”幸运大抽奖就是将包装促销、有奖促销与强大的广告攻势有机结合，获得了巨大成功。在可口可乐的产品上，消费者可以得到发发发、发发、发、芬达、雪碧、可口可乐等不同标志，如果消费者拥有这一套标志即可获得巨额奖金或奖品，这对消费者无疑有着巨大诱惑力。

6. 示范促销

示范销售即通过现场的示范表演，来促进产品销售。前西德某厂家生产了一种能防止眼镜片因热起雾的去雾剂，为推销此产品，他们除了大做广告，还在一些商店里作现场示范表演，见有带眼镜的顾客，就请他试一试，抹上去雾剂，擦净后喷上水蒸汽，镜片仍然明亮如故。顾客看了表演，懂得了使用方法，并直接看到效果，因此，产品销量大增。在上海展览馆的纺织新产品展销会上，一只用“大地牌”防雨衣做成的大金鱼缸，盛满了水，里面还有金鱼嬉戏，而“布缸”外壁却滴水不渗。在北京东风市场“大地”风雨衣展销时，工作人员在柜台前并不多开口，而是给模特儿穿上风雨衣并从上面用莲蓬头不停地淋水，水滴在雨衣上就像滚在荷叶上，点水不沾。“大地”风雨衣的示范表演，大大促进

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了销售。

7. 馈赠促销法

馈赠促销是以较低的代价或免费向消费者和销售商提供一定物品，以刺激其购买或销售某一特定产品，其形式多种多样。一是附包袋赠品，即将赠品附在产品内（包装内附赠品），或附在包装外面（包装外附赠品）。如果包装物可以重复使用，那么包装物也可起到赠品作用。二是免费邮寄赠品，即消费者交还诸如盒盖之类的购物证明，就可获得一份邮寄赠品。三是自我清偿性赠品，即以低于一般零售价的价格，向需要此种商品的消费者出售商品。四是根据经销商的销售额或消费者的购买量，赠予一定价值的物品。

日本很流行“积点术”销售法。有家“佐贺主妇之店”，从1984年起开展了“互相接触运动”。顾客在店里每买1000日元商品，提货员就递上一张卡片，并在卡片上盖个印。卡片积累到一定数量时，就可以到该店取礼品。香港有家百货公司，每逢雨季，顾客买货出门之前，售货员都会免费送上一把雨伞，伞上印有这家公司的标志和商品广告。

在我国，馈赠促销的例子也比比皆是。饭店赠送给顾客打火机、小手绢等小物品，有时还会奉送两道菜，以期顾客再度光临；商场给购买者有关票据，累积到一定数量后，可获赠某种礼品等等。

8. 节日促销

节日促销是企业销售的重头戏，也是促销功力发挥的关键时刻。在激烈的节日促销中，商家不但要整合各种有效的促销工具，更要知己知彼、未雨绸缪，做好通盘打算，进行促销策划和创意，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以奇招出其不意而致胜。

如今我国假日经济正逐步走向成熟，一年中不到三分之一时间的假日却创造了二分之一的营业额。据统计，商家在双休日的营业额一般是平时的1－3倍，而在春节、五一、中秋、十一、元旦等重大节日中生意更是红火，可以说节日就是商家的蜜月。而在这热热闹闹的节日销售中，商家的促销无疑起到了巨大的作用。在促销中消费者得到的是实惠，商家得到的是可喜的利润。

节日促销的策略和技巧

（1）注意力促销

这种促销的重点是把人们的注意力吸引过来，即想方设法让更多消费者的眼球为之放光，使其注意力像强烈的聚光灯一样照在你的产品上。例如，可口可乐在北京奥运会会标揭幕后，马上改变产品的包装，印上“中国印”。脑白金更是直接抓住春节的注意力推出了“今年过节不收礼，收礼只收脑白金”的促销活动，通过概念营销直接引诱消费者的注意力。

（2）文化促销

我国的许多节日都有丰富的文化内涵，例如：母亲节、情人节、中秋节、端午节。为此，企业在节日促销时一定要把握住节日的文化内涵。情人节要突出感情的真挚和甜蜜，春节则要突出喜庆和团圆。例如有的商家在情人节促销时规定凡购买多少元以上的物品，就免费为你的朋友送上一束鲜花；有的饭店也在情人节里推出情侣宴，并赠送鲜花。商家都知道这一天情侣们最舍得花钱，于是就费尽心思掘取浪漫金币，以致于每年的情人节，都会出现新奇的礼物，使得众情侣惊喜万分，也使商家赚得满怀。情人节一到，大多数人首先想到的是玫瑰花与巧克力，但有些精明的商家则将各色蕾丝内衣、内裤制成精致的玫瑰。由于设计新奇，制作精美，买的人不少。金六福酒在春节期间搞促销，推出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“好日子，喝金六福酒”的广告宣传，它迎合了我国春节期间人们对未来寄托美好希望的心理。

（3）亲情促销

感情是内在的长久的，企业利用节日这个特殊时刻用感情打动消费者，将会加深消费者对企业的美好印象，树立企业良好的品牌形象。有的厂家和大型商场在春节等重大节日会给一些客户寄去问候信和小礼品表示节日的祝福。另外，在母亲节、教师节等节日，一些保健品、食品厂家也会利用亲情促销，引起消费者对他们的注意。

（4）整合促销

整合促销就是企业整合内部所有资源，进行全方位的宣传和双向的沟通。企业在节日内可以采用软硬广告，空中、地上广告等组合方式实现信息的垂直落地和传播。这种策略尤其适合于企业的新品上市或者开发新的目标市场以及品牌营销等方面。在整合促销时要掌握以下一些原则：

（1）明确宣传目的。

（2）确定信息接收者。

（3）明了传播信息内容。

（4）选好传播时间。

（5）选好传播地点。

（6）确定媒体和传播方式。

（5）广告提前宣传

即在产品上市之前就着手宣传某种产品，诉求产品的功能性价值，引起消费者的注意，给产品一种神秘感。曲美减肥药在上市前三个月就做广告，造成了市场的饥饿感，等到上市时自然产生了轰动效应。目前有不少厂家搞节日促销都采取了提前打广告的办法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（6）战略性促销

战略性促销是指商家不把促销重点放在一次产品销售和服务是否赢利上，而是注重通过以后不断地销售和服务来挣钱。这种策略注重企业长远和动态的发展，注重品牌的建设和维护。例如，永中 office 推广版在正式投放国内市场时，向社会免费发放 20 万份推广版软件。他们采取的就是战略性促销策略。

（7）面对面促销

有的商家节日搞促销就只做广告或向顾客寄宣传资料、礼品等。面对面促销就是直接与消费者零距离接触，让消费者在现场感受高档品牌的大众性和平易性，这种促销能增强品牌的亲和力。

节日一到，大部分消费者都出来购物或者休闲娱乐，这时商场、超市的客流量大大增加。企业应抓住机会深入现场，通过人员推销、礼品赠送、免费服务等方式和消费者面对面接触，增加促销的针对性和有效性，让消费者近距离感受到品牌的魅力。例如：海尔、康佳、摩托罗拉等知名品牌五一节期间都喜欢在各大商场举行大规模的促销活动，以吸引消费者。

面对面促销要掌握如下一些基本要领：

产品包装：促销前要对产品进行包装，这要根据产品针对的消费群体、消费目标、消费价值、消费周转期、消费习惯来确定。促销产品经过包装后的价格应与平常销售时一样，这也是表达促销的意思。节日消费的产品周期短，包装应尽量简洁明快。

促销台面：现在的促销台面不仅仅包括产品的地盘、专柜、专卖区域等，还是一项综合的促销平台，所以从平台这个角度看，其延伸的区域就非常大了。企业租下商家的地盘或者专柜的时候，布置采用一般常规的做法，但要尽量做到醒目、有节日氛围。可以使用多种高科技手段来刺激消费者，声、光、电等包装手段的使用，将增加台面的吸引力。从延伸的角度看，促销台面需要有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

外围的引导，比如门口、导购台、咨询台、引导员等多处都需要标识产品的对象，集中延伸展示才是综合促销平台的着落点。

促销环境：我们知道好环境能够创造效益，对提高促销的心情分数有很大帮助，所以在布置或选择促销环境的时候，应注意将人为制造环境与整体环境互相配合、交织，这样才能够显示出环境的效应。要创造如意的环境，就需要对节日文化有更深的了解。做到人文与产品销售捆绑进行，这样可以大大缩小与消费者的接触距离，达到完美效果。

促销人员：对于促销人员的包装，需要着重提示的不是知识方面的准备，而是亲和力的准备。我们知道促销是瞬间的购买行为，比较感性，所以有好的亲和力将是现代促销技能的首要保证。

促销程序：在节日促销活动期间，由于驻足观望的人很多，促销目标客户又非常挑剔，因此，促销的操作程序一定要简化，千万不要搞什么积分制、累计制等，以免浪费资源，更不要到了关键时刻因解释不清而浪费时间，错过对大部分客户的关照，失去促销的意义。

促销时限：设定促销时限是目前比较流行的做法，比如节日的第一天是节日的消费时段，限定消费时间来鼓动消费，在固定的时间里面满足促销的需求。

促销特点：有自己的促销特点，比如民族特点，那么在赠送、包装、折扣、礼物、优惠上要鲜明地树立起特色的旗帜，把特色促销做到底，区别节日的统一“红”的格局。

促销目标：促销目标的要求是将促销商品划定在一定的范围内，便于消费者选择，同样也是对销售梳理的一个过程。让消费者随意找寻、选择自己喜爱的商品，才是促销的最佳效果。

最后，要强调指出的是无论举办什么样的促销活动，最终目的都是要增加赢利。要做到这点，仅靠引起轰动的“创意”是不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

够的，关键是要有受到顾客欢迎，且能给商场带来收益的商品。因此，企业首先应一步一个脚印，在产品质量和服务质量上狠下功夫，制造出好产品来，然后再以科学、合理、健康向上而又富含智慧的方式来宣传、推销自己的产品，这才是节日促销的真正意义所在。

9. 利用重大事件策划促销

利用重大的政治事件、社会活动、体育活动以及企业重大喜事等来策划促销活动，会激发消费者购买产品的强烈欲望，聪明的商家总是善于抓住这些机会。

1984 年奥运会期间，我国选手取得了零的突破和中国女排三连冠的辉煌成绩，激起了我国人民强烈的民族自豪感。这种特殊的需要，化成了强大的购买动机，往日滞销的针织背心、毛巾衫、晴纶衫上，仅仅印上诸如“女排胜利纪念衫”、“奥运会衫”等字样和应时图案之后，顿时成了畅销货。

美国塑料玩具商雷维尔公司，充分利用“海湾战争”这一世界瞩目的“热点”，抓住人们对“海湾战争”中所使用武器的外观、性能等的好奇心理，迅速推出“海湾战争”模型玩具，从“海湾战争”爆发的第二天开始，其销量就以 200% －300% 的速度递增。

四川沪州老窖酒厂，是一家历史悠久的酒厂。1987 年 9 月，沪州老窖大曲酒荣获曼谷国际饮料食品展览会唯一金奖——金鹰杯奖。喜讯传来，厂领导和公关部门决定利用宣传活动拉开序幕。首先，他们组织了迎金奖大游行。游行队伍敲锣打鼓到火车站迎接金鹰奖杯。此举轰动了整个沪州城。市民们争睹金奖，纷纷夸赞沪州老窖酒厂为沪州人增了光，为国家增了光。其次，他们专门为此向省、市领导报喜，感谢省、市领导的支持与指导。省政

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

府马上发来了祝贺电。市政府则专门召开庆祝大会，邀请全国人大和政协的领导人，一些部委的领导人，以及首都各大新闻单位的记者到会同贺。会后，50 多家新闻媒介发了专稿。沪州老窖的大名传遍了全国。1990 年，沪州老窖大曲酒又获得第 14 届巴黎食品博览会金奖，这是中国唯一获金奖的白酒。沪州老窖酒厂对此更是大力庆祝宣扬。他们在全国许多大报上刊登大幅广告，在许多省级以上电视台播发长时间的广告，宣扬这次荣获国际金奖的消息，并表示衷心感谢国内外广大消费者的信赖和推崇。沪州老窖的美名又一次在长城内外大江南北震响，又一次在欧、美、亚、非、澳、南北美洲传播，成了饮料食品市场上的高档抢手货。

1990 年，第 11 届亚运会将在北京举行。沪州老窖酒厂得到一条信息：中国广播音像出版社经第 11 届亚运会组委会批准，正筹备出版一套亚运会歌曲盒式录音带《亚洲雄风》和《亚洲的太阳》。为扩大影响，这家音像出版社准备寻找一个知名度较高的企业，联合举办亚运会歌曲传播有奖活动。厂里的公关人员主动找上门去，表示愿意赞助传播亚运歌曲。双方很快就签定了协议，沪州老窖酒厂拿出 10 万元举办“沪州老窖杯”亚运歌曲传播有奖活动。双方本着互惠互利的原则，在预计发行的 200 万盒《亚洲雄风》和《亚洲的太阳》盒式录音带中，每盒装一张选票卡，由消费者从 22 首创作歌曲中，评选出 6 首优秀歌曲，选中者将获得奖励。而每张选票卡后面都印着广告和祝词：“中国名酒‘沪州老窖’三次荣获国际金奖，五次蝉联国家金奖，中国四川沪州酒厂（现名中国沪州老窖酒厂）热烈祝贺第 11 届亚运会在北京隆重举行”。同时，在中央人民广播电台《今晚八点半》节目连续播放亚运歌曲时，每次都先播放“沪州老窖杯”亚运歌曲传播奖是由中国音像出版社与四川沪州老窖酒厂联办的，还特制了 1 万件“亚运衫”发给获奖者，每件运动衫上都印有“沪州老窖”……

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“我们亚洲，山是高昂的头，我们亚洲，河像热血流……”沪州老窖的酒香，借着韦唯、刘欢那高昂豪迈的歌声，飘游万里，四方回荡。选票卡像雪片一样飞到北京，工作人员紧张地统计着。从1月22日到8月15日，评选办公室共收到包括台湾在内的全国31个省、市自治区投寄的选票10万多张，还收到了来自香港、日本、新加坡的选票。

“沪州老窖杯”亚运歌曲传播活动，通过8个月的听众评选，600多次中央人民广播电台的连续“广告”，几十家电视台、电台、报刊等新闻单位的广泛宣传，无疑对提高企业、企业产品的知名度，起了极大的作用。当年10月，在郑州举行的订货会上，沪州老窖一下就签订了供货合同1亿多元，产品已供不应求。台湾、新加坡、韩国的客商也纷纷要求订货。

10. 方便促销法

所谓方便促销法，就是在销售产品的过程中，尽量为顾客提供搬运、包装、配套、维修服务的方便，以促进销售。日本东京有一家销售化妆品的公司，为了推销产品，这个公司成立了许多由推销员和美容师配对组成的“流动美容院”，挨家挨户对用户进行“出诊”。美容师为顾客检验过皮肤属性后，将检查情况记录在美容调查卡牌上，然后郑重而有权威地向顾客推荐适合其皮肤的化妆品。接着，推销员详尽介绍本公司各类化妆品的性能特点。待用户买下化妆品后，美容师每个月上门访问一次，既补充化妆品，又做短时间美容。这样，对用户来说，不用出门，坐享其成，既买了产品，又接受了服务，等于不花钱就请了“家庭美容师”，感到极为方便，公司也因“流动美容”拉住了一批长久的用户，大大开拓了产品销路。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

11. 逆反心理促销法

就是巧用人的逆反心理进行销售。1993 年 10 月，全国洗涤化妆用品交易会在南京举行，各厂家竞聘公关小姐、模特、乐队展开促销战。某牙刷用品厂却别开生面，聘了一位身板硬朗、慈眉善目的公关老太太。当身披红绶带、高举保健牙刷的公关老太出现在会场时，顿时吸引了数千双眼睛。该厂原打算在交易会成交 50 万把牙刷，没料到仅一个下午，就成交了 180 万把。

12. 匮乏促销法

就是灵活运用供求杠杆，给消费者制造紧销心理，促进销售。维顿公司是法国经销皮箱的名牌大公司，可他们仅在巴黎和尼斯各设一家商店，在国外的分店也控制在 30 家之内，并严格控制销售量，人为地制造供不应求的紧张状态，碰到购货量再大的客户也不为之动心。这个公司，通过这种匮乏促销策略，获得了销售上的巨大成功。

提请创业者注意的是，采用匮乏促销策略应具备一定的市场条件，其中最重要的是你的产品必须新颖、独特、优质、有市场潜力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 6 章

创业经验与技巧

在今天的中国大地上，有越来越多的人投身到创业热潮中去，但有不少雄心勃勃的创业者却不得不面对折戟沉沙的残酷现实。据统计资料显示，全国平均每分钟就有 9 家企业倒闭，每天有数以万计的企业关门大吉。从统计数据得知，占国内企业总数 97% 的小企业多为民营企业，它们的平均寿命是 7 岁，其中约七成在第一个 5 年内倒闭，剩下的企业中又有约七成在第二个 5 年内倒闭。由此可见，创业成功非常不易。

本章将成功人士的创业经验与技巧整理出来，其中包括作者自己创业的切身体会，其目的是想使创业者少走弯路，提高创业成功率。也许这些经验与感悟个别地方存在些许相同，但并不防碍读者对其思想精髓的理解。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一、创业成功的法则

这是一个走向成功的秘密。

1. 做你自己最热衷的事情。惟有如此，你才会不屈不挠、坚持到底。

2. 不断试着跳出框架思考事情。即对传统的观念不要照单全收，应尝试从新角度思考。

3. 效法最佳竞争者。边实践，边持续不断地向值得学习的对象学习。

4. 随时准备前进。把暂时的挫败看成只是一个章节的结束和另一个全新章节的开始。应该欣然接受自己总会碰到不顺心事的事实，不管这事是大是小。

5. 永远把事情做得比别人好。不要满足现状，别人做得好，你要做得更好。

6. 一定要取得充裕资金。有充足现金作后盾，碰到再大的意外状况也不怕。

7. 爱护员工。要照顾员工的利益，制定有关制度要合理，要讲信誉。只有充分调动员工的工作积极性和主观能动性，企业才能稳步发展。

8. 尊重你的顾客。永远想着要给他们提供最好的服务。要确保顾客和公司的每次互动，强化你从他们身上得到的利益。只要有一半以上的生意来自大家的口碑宣传，就表示你做对了。

9. 及早承认自己犯的错误。不管你如何追求完美，总会犯错误，只要我们勇于承认，及早改正，就不会因错误影响工作。这有益于企业发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

10. 仔细控制成本。凡事应节俭，切勿铺张浪费，做任何事情都要合理，尽量压低营运成本。

二、八条创业捷径

赵延忱下海先后创建了三个经济实体，经历了“屡败屡战”的艰苦磨砺。他感受到产业投资确有其“道”，决定将自己总结的八条创业捷径告诉那些准备创业和正在创业的人们。

1. 占有资源。为了推销自己的产品，赵延忱在 1996 年到 1998 年曾经参加了 8 次博览会。每次博览会结束的那个下午，一般都是参展者以货易货的时刻，这是个赚钱的机会。一般参展厂家都懒得把货再运回去。赵延忱告诉家住深圳会展中心的朋友，每次展会的最后一天，低价收购参展品再卖掉，结果这个朋友挣了不少钱。

2. 发挥优势。要是你拥有某方面的特长，那就从事此项服务或培训。北京林业大学的老师陆军博士，组织学生把本校的农业、林业技术推广到他们的家乡。如果你对电脑病毒有研究，那你不妨高举“反毒王”的旗帜，上门防毒、杀毒。

3. 结合兴趣。如果能把兴趣同创业目标结合，那将是非常幸运的，这就是快乐创业、快乐人生。如果你有绘画和设计方面的兴趣，可以搞个专业工作室，从事家庭装潢设计或是网页美术设计。

4. 修正缺陷。许多产品在漫长的岁月里拥有了稳定的消费群体，但这些产品往往也存在一些缺陷，只要你从成熟产品的薄弱处入手，强化、优化、细化某些功能，就能推出一件新产品，你还可以争取到原产品长期培育的客户资源。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 无本经营。创业初期，往往面临资金缺乏的问题，不妨找一找不用花钱的创业方式。比如，生活节奏的加快，使舍得花钱“买时间”的人大有人在，由此城市速递业务应运而生。那么，类似业务可不可以扩展呢？扩展到一切为别人节省时间的领域，比如代人购物、接人等。

6. 寻求结盟。假如你具备某些优势，但独立操作还面临一定困难，不妨寻求与自己相关的企业结盟，实现彼此的优势互补。比方你有保健品的新技术，可以与现有的知名企业结盟，借助他们的管理、资金和销售渠道，推出产品。这样可以达到资源共享、降低投资风险的效果。

7. 善于学习。在某个行业创新是不容易的，因此要学会利用他人成功的范例和创意。在学习的过程中寻找适合自己的创业之路，不失为明智的选择。

8. 虚拟销售。怎样销售自己缺乏知名度的产品？这可以通过“虚拟销售”做到。比如你掌握了某种药品的关键技术，你不妨先进入其他知名药品的销售领域做代理，待弄清楚药品销售的每个环节，逐步建立起完善的销售网络后，再把自己的产品渗透进去。

三、小店经营六绝招

1. 选择熟悉的行业。最直接的方式是选择与过去工作经历、所学内容或生活背景有关联的行业。一方面是熟悉该行业的“行情”，能降低经营风险；另一方面小店贵在“灵活”，行业熟、上手快，能尽快创造经济效益。

2. 商品陈列须独特。小店空间狭小，商品陈列有限，因此要想吸引住来往的路人驻足消费，得在商品陈设上多花心思。最好

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经常更换商品陈设给人耳目一新的感觉，这样才能提高商品周转率。

3. 营造销售气氛。人气旺，自然会吸引顾客上门，在无人光顾的时候，也要不时地整理商品，调整摆设。千万不要坐在门口翘着二郎腿，使有意上门的顾客产生逆反心理或产生此店商品不够档次的感觉。

4. 经营推陈出新。要迅速反映流行，“开发”特别商品，让顾客产生“这次不买，下次就买不到”的抢手感觉。

5. 以优质服务培养顾客忠诚度。最好能尽量抓住每一位上门的顾客。最好能记得老顾客的喜好，并主动介绍他们可能会喜欢的商品。另外，接受顾客的单独订货或调货速度尽量要快，也可提高消费者的忠诚度。

6. 累积加码折扣。第一次上门的顾客，就发一个会员证，第二次来时，商品可以打九折，第三次来时打八折，第四次打七折，以后的购物均可打七折。如此以来，每次可能会赚得少一些，但是店里人气旺盛，足以对抗经济不景气所带来的风险。

四、开店注意事项

开店前要注重对商店周围居住人口的研究。有什么样的人，就需要什么样的消费，投资者也需看“菜”吃“饭”。一些眼光独到的投资经营者，一般从以下十点去研究周围环境。

1. 人口因素。要调查了解周边社区、小区总人口以及人群的变化情况，过路客、边际顾客等人口因素。

2. 人口构成。社区既有城市人，又有外地来的人，还有国外来的居民，哪一种人群居多，将会影响生意好坏。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 人口密度。例如，商圈周围要区分主要商圈、次要商圈、边际商圈的人口。

4. 性别结构。男性女性比例不同，经营的品种自然也要不同。

5. 所在地成年人就业情况。就业率高低关系到购买力大小。

6. 年龄构成。店内装潢风格与此大有关系。

7. 户数结构。双职工独生子女、三四代同堂、老夫老妻等，有针对性的产品要因人而异。

8. 婚姻状况。通过研究，投其所好，可做婚庆喜事生意。

9. 生育情况。要多为家长们考虑，并算好孩子身上的账。

10. 研究民族结构。不同民族生活习惯不同，店家研究越细，目标市场定位就会越准确。

五、先做业务员后创业

先做业务员，待积累了一定经验后再创业比较好。倪志君是深圳创佳电子设备厂的总经理，他从2000元起家，依靠勤奋和智慧，在电子设备领域赚到了第一桶金。下面是他对创业的一些个人感悟。

1. 年轻人要想做成一点事情，资金不是最重要的，重要的是要敢想、敢冒险，要善于学习、善于从实践中获得经验。年轻人最大的资本就是可以毫无顾虑地做很多事情，这是一种积淀，所以说，趁年轻时多学点东西，尝试多做几种工作，绝对不是坏事。

2. 创业之前可以先尝试做做业务员，但一定不要选择待遇优厚与招若干名业务员的公司，因为这种公司给你的待遇一般是基本工资加提成，做得多，得的多，但这种业务很不好做。要找那种运作良好的公司，这种公司有自己的营销体系，你能拿多少钱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

完全取决于市场容量与占有率，只要你勤奋努力，就有高的回报。

3. 业务员跑不成业务有两方面原因：一是市场环境的原因，另一个就是自己的原因。市场环境可能暂时无法改变，但自身原因却可以完善。所以，好的业务员就要善于分析、善于总结和善于与客户打交道，从顾客的角度去想问题、做事情。只要多用心、肯吃苦，业绩肯定会上去。

4. 当你有个好想法时，就应该立刻去做，不要听别人怎么说。只要你自己去尝试、去摸索，才会知道这个想法究竟有多好，即使失败了，也没有关系，因为你从中会学到很多东西。结果固然重要，更重要的是你去做了，在做的过程中学到了很多东西，这就是资本，就是财富。

5. 如果资金不是很雄厚，最好不要选择代销。因为 1 元钱代销的话，这就值 1 元钱，要是资金周转得快，1 元钱就会升值。

6. 要注意分清谁是重点客户、谁是一般客户。一般客户应该重点照顾，重点客户要经常照顾。大部分的工作应是服务老客户，剩下的时间是开发新客户。我的经历也印证了商场中的一个道理：50% 的业绩来源于 20% 的老客户，不要奢望占有整个市场，这不可能也做不到，服务好认可你的客户就已经是成功了。

7. 1000 元钱捏在手中就是 1000 元钱，但流通到市场中就是个变数，有可能会增值，但也有可能会贬值，这就要看投资者的眼光与头脑。

8. 只有站在市场中，才会认识到“有需求才有市场”这句话的份量。推销、广告、宣传和促销的作用，就是有效地将产品推广到公众心中去。如何花费最小的成本将效益最大化，完全取决于决策者的洞察力与整合资源的能力。

9. “定位”这个词，现在很时髦，也说明了其影响力与重要性。对于一个企业来说，它可以确定公司未来的发展方向，把企

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业的优势更加集中地发挥到极至，使之更加专业化；对于个人来说，它可使你集中自身优势，找到自己热爱并擅长的事业。“定位”这个词是一把战无不胜，攻无不克的利剑。

10. 把所有人都当作销售对象，这是战略性的错误。一定要细分最佳顾客，他们是谁、什么状况、关心的利益点在哪儿、购买本产品的最终用途是什么，搞清楚这些，然后提供比你的竞争对手更好的服务。比如：更合适的价格、差异化的产品、便利周到的服务、热情的沟通等，这样的企业想不挣钱都难。

六、以小搏大的营销策略

对企业最有意义的既不是空泛的理论，也不是琐细的方案，而是来源于实践的规律。久经沙场的叶茂中将告诉你几条极具“杀伤力”的规律。

第一，不要做火车头。最典型的例子就是万燕做 VCD 行业的火车头，最后钱都让步步高、爱多他们赚去了。所以，不要做火车头，但是要善于搭上火车头的第一节车厢。当然追求技术创新永远是对的，但对一个小企业来说，是否要当行业老大，就要另当别论了。“别样红”就蹭了一把梨汁市场。当时，由于临汾地区莲藕资源丰富，“别样红”公司决定生产莲藕汁。但通过营销诊断他们发现了一个严重的问题，即作为蔬菜型饮料，莲藕汁超前于国内目标市场的需求和认知。这说明目前莲藕汁的市场前景不容乐观，但并不代表莲藕汁绝对没有市场，只是这个市场是潜在的，需要引导和培育。当时有人觉得“别样红”应该做这个火车头，去引导消费者。而“别样红”亟待解决的是生存问题，“必须迅速寻找一个支撑点”，即在短时间内能有赚钱的产品。调查发现，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当时山西梨汁市场已经有很多品牌。在一些大型商场和超市，观察消费者的购买行为发现，他们买黄梨汁并不像购买其他商品那样看重品牌。这个现象表明：没有一家梨汁厂家把自己的品牌打响，“别样红”还有机会。

第二，要学会“蹭饭”。莲藕汁暂时是没有生路的，艰难地打拼下去，只会耗尽企业的元气。可“别样红”品牌已小有知名度，经销网络还可以利用。于是叶茂中他们建议企业把莲藕汁搁一搁，生产“别样红”降火冰糖梨汁，结果效益颇佳。在包装上他们还蹭了“红牛”一把。当时山西市场上使用金罐子的只有“红牛”一家，消费者都觉得使用金罐子的饮料比较高档，于是他们建议“别样红”也使用金罐子，这样给消费者造成一种视觉冲击，认为“别样红”跟“红牛”一样，都是高档饮料，结果节省了一大笔宣传费用。

第三点，要善于发现小池塘。就是说我们的很多小企业千万不要做大池塘里的小鱼，一定要做小池塘里的大鱼。因为大企业看不上这个小池塘，所以让位给你，你就有了机会。小市场上只有产品类别之分，而没有品牌记忆。比如，有家生产奶制品的企业，由于遭遇娃哈哈、乐百氏等大品牌的冲击，销售艰难，处境非常危险，已经亏损了差不多一千多万。经过分析，娃哈哈、乐百氏在当地影响很大，他们必须有特别鲜明的独特卖点，否则将很难生存。通过大量阅读资料，他们发现，河北沧州是我国最严重的高氟区之一，当地的饮用水含有过量的氟，对人体非常不好，很多沧州人得的地方病就跟当地的水质有关系。这个资料搞清楚以后，他们马上提出一个大胆的想法：能不能生产一个降氟牛奶？只要消费者知道他们的病和“高氟水”有关，“降氟牛奶”就有戏！事实证明，他们是正确的。然后他们建议和北京食品研究所合作，开发具有降氟功效的新产品。现在降氟系列牛奶在沧州已

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经全面上市，并且在当地引起了较大的反响。公司目前已经扭亏为盈。

以上三点是中小企业营销的基本思路，但如何具体实施，还要注意如下七项：

第一，明确一个目标。首先我们要设定一个目标，目标决不能模糊，否则我们不能进行下面的工作。一个成功的策略首先需要一个明确的目标，比如，把认为水果系列配方能使皮肤透明有弹性的年轻女性从10%提高到30%。像这样简洁而明确的目标，不管对哪个女孩子来说都是一目了然。

第二，明确诉求点。广告有关键的九个字：对谁讲，讲什么，怎么讲。当明确了对谁讲之后，重要的是讲什么，把重点放在消费者的利益而不是产品的特质上。事实上消费者购买的是产品所能带给她（他）的好处，而不是产品本身。就像化妆品卖给消费者的是美、青春、幻想，而非具体的某种膏状物。比如我们通过对某企业的核心产品、实体产品、周边产品所不同的奥秘进行分析后，我们很快就找到了一个卖“酷”的产品：“劲王野战”饮料——迷彩的包装和很前卫的五角星。现在它卖得很火爆，而它的罐子里装的饮料和它以前的产品没有什么不同，关键是它的诉求点正好打动了年轻人的心。

第三，塑造品牌个性。没有个性的人不会引起注意，在市场上如果一个品牌也遭遇这样的命运，那么产品滞销的那一天就不会太远了。产品越来越多，品牌就成为区分一个产品和另外一个产品的重要因素。比如两只杯子，从“物”的作用上讲没有什么区别，消费者买这个而不买那个，就是由该杯子附加的信息所决定的，品牌就是这附加信息的灵魂，你必须赋予它个性和血肉，那样你一定会赢。

第四，一定要做市场调查。市场调查就像穿衣服系第一颗扣

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

子，第一颗如果系错，后面就全错了。策略规划自然离不开调查，事实上“讲什么、怎么讲”通常不是用脑子想出来的，而是用脚跑出来的。

第五，语言一定要充满戏剧性。夸一个女孩越看越漂亮，不如说成：这女孩初看很漂亮，仔细一看，比初看还漂亮。不要以为经过市场调查找到了正确的策略你就一定能成功，如果你缺乏“怎么讲”的能力，同样会令一个好策略淹没在市场里，天生丽质的女孩如果没有合适的包装和培养，一样会被埋没。好的策略一定要用活泼生动的语言表现出来，才不会被市场遗忘。所以宁要粗糙的尖锐也不要细腻的圆滑。

第六，切忌内容过多。如果你想一口吃下七个馒头或逮住七只兔子，最后你可能一无所获。现在的猎人实在太多。你看上的美女极有可能也同时被另外六个人所看中。竞争已经如此激烈，所以你更不能分心，要选择一个适合你的定位，并且坚持它。

第七，不要过分相信权威。策略制订后，一定会有人七嘴八舌。如果你的策略来自于对市场的准确判断，就不要再怀疑它，更不要相信任何权威。

七、成功者的心理特征

1. 控制的欲望。他们通常非常执意于自己的决策，不习惯听命于人。如果你在公司里是一个唯唯诺诺、不吭一声的人，或只是一个虽不喜欢公司的环境，但又没有勇气辞职自创前途的人，那你要成为创业者还有一段距离。

2. 自信。他们几乎都有很强的自信心，有时给人以咄咄逼人的感觉。他们通常急于想见到成果，因此会给别人带来许多的压

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

力。他们信任“时间就是金钱，时间就是效率”，不喜欢也不会把宝贵的时间浪费在琐碎无聊的事情上，不会为了使自己舒服一点而马虎从事。

3. 崇高的理想。为了实现个人理想，他们不会计较虚名。他们生活简单朴实，必要时常常身兼数职。他们通常不喜形于色，也很少在人前抱怨，发牢骚。遇到困难时，他们总是坚韧不拔地去突破困境。喜欢迎接挑战，喜欢承担风险，但并不是盲目地冒险。他们乐于接受挑战，并从克服困难中获得无穷乐趣。

4. 健康的身体。他们通常必须在“不寻常的时间”料理事物，如果你有某种宿疾，那么你的创业之路必定满布荆棘、困难重重。

5. 广泛的知识。几乎大事小事无所不知。他们既能掌握事情的来龙去脉，又能明察秋毫。这其中很多知识都是边干边学得来的。

6. 超人的能力。他们能够从杂乱无章的事物中，整理出一套逻辑的构架。有时候作决策时全凭直觉。

7. 客观的人际关系态度。他们为了事业往往是“冷酷无情”、“不顾情面”，给人以“大公无私”、“就事论事”的感觉。

八、致富新铁律

1. 大富不靠俭，储蓄无法变大富豪。有钱人要抓住机会，并且在极度不平衡的情形下勇于投资。

2. 企业要成功，一定要壮士断臂，才能自救。如果要布新，在成功的时候就要除旧。

3. 企业要快速成长、享有高获利，就得利用技术落差、善用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经济发展的差距和掌握社会的转变。

4. 企业必须具备自知之明，明白自己的优劣势。成功的秘诀在于趋强避弱，找出本身的优势、投入资源。

5. 要善于抓住商机，单凭才智、冲动和毅力不足以发展。

九、温州人的成功之道

80年代初，无论是弹棉花、修皮鞋，还是开发廊，总逃不过“温州”二字。20年后，他们早已走出了手工作坊时代，创造出的业绩让中国乃至世界刮目相看。据最新统计，仅在昆明经商创业的温州人就有6万多人，创办的数千家企业年商品销售总额突破百亿元。在美国的温州人已有23万，据不完全统计，仅曼哈顿就至少有56家温州人经营的礼品批发商店。温州购房团的“炒房旋风”更是从国内开始席卷纽约地产市场……无疑，他们已经成为一个值得关注的典型群体。

对于市场经济，温州人醒得很早。他们很早就走出温州到全国各地，当别人还没有市场意识的时候，他们已经在各地的市场上奋力打拼了。尽管那时候他们经营的是一些技术含量不高的鞋、服装等商品，但是当其他人开始参与市场时，他们却已经积累了一定的资本和市场经验。这是一种空隙，温州人打了一个很好的时间差。温州人经商有几大特点：

1. 抱团团。温州商人总是一团团、一群群地出现，无论在哪个国家，无论在哪一个行业，如果一个陌生的城市出现了第一个做生意的温州人，那么，很快就会有第二个、第三个……随后，这个城市的这个行业便会有一群温州人。

温州人善于利用地缘关系结成彼此信任的社会关系网络。这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

种网络使得很多温州人借助地缘关系和环环相扣的信任，在白手起家的时候通过相互之间的借贷，凑到了创业必需的资金。同样是这种社会网络，使得“什么生意赚钱”、“哪里有做生意的机会”等等市场信息能够在这群温州人之间相互传递，他们关注的市场，涉及全国各地。

2. 模仿策略。温州人善于模仿。开始他们只是模仿、“抄袭”、“复制”人家，到一定程度就开始创自己的牌子。很多温州人在外面经营的时候，很注意观察市场，一旦市场上有新产品，他们马上就模仿制造，而当时很多人都不知道知识产权为何物。

3. 流动。温州人的足迹遍布天下，这也给了他们种种生存的本领和技巧。温州人善于流动，而只有流动，才能够碰到机会，才可以创造机会。因为流动中，会跟不同的人打交道，会有不同的经历。如果流动一百次，只要抓住一次机会就成了。请记住“机遇偏爱有准备的头脑”这句名言。

十、年轻人创业成功的关键

案例一，成功的关键是“一技之长”和“商业能力”。

加拿大多伦多 Spinmaster 玩具公司的创始人是 3 位年轻人，拉比 28 岁，哈拉里 27 岁，瓦拉迪 29 岁。学绘画艺术专业的哈拉里和拉比，在招贴画创作上非常有创意。一次校园活动中，他俩的一张招贴画卖了 5 美元。数目虽小，却让他俩意识到，自己除了有艺术创作能力外，还具有一定的商业能力。大学毕业后，他俩用卖招贴画所挣的 1 万美元开了家玩具公司，推出一种独特的玻璃头饰，上市后即大受欢迎，一个月的销售额就达数十万美元。后来，学国际商贸的瓦拉迪的加盟，使玩具公司如虎添翼，接连

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

推出魔棍橡胶水玩具、空压动力玩具飞机等产品，风靡欧美。如今，这家靠1万美元起步的小公司，年销售额达到420万美元。

对于成功的关键因素，拉比总结为“一技之长”和“商业能力”，两者缺一不可。而许多国内的年轻创业者，以为只要在技术方面出类拔萃，就能占据竞争优势，却疏忽了商业能力的培养，最终因为不熟悉“游戏规则”而四处碰壁。因此，年轻的创业者要获得成功，必须技术、经营两手抓。如果觉得自己在商业能力上有所欠缺，不妨请专业人士帮忙。

案例二，成功的关键是创新能力。

21岁的萨缪尔·科恩、23岁的杰里米·克劳斯和22岁的托马斯·希尔顿，这三位宾夕法尼亚大学的学生有一个共同点，就是讨厌一成不变的生活，喜欢在创新中发现乐趣。他们用可乐、色拉等原料混合而成的怪味冰激凌，在宿舍楼里大受欢迎。于是，三人凑了6万美元合伙开了杰里米冰激凌公司。经过市场调查，他们发现，冰激凌的口味已经20年没有变化了，这为其创业提供了一个很好的空间。他们采纳了啤酒商的建议，使用啤酒酿造技术制作口味奇特的冰激凌，新产品上市后供不应求，当年销售额就达到100万美元。这家小公司也因此很快吸引到了风险投资，如今年销售额已达到500万美元。他们成功的关键是什么？创新能力。

消费者大多喜新厌旧，新产品能否打开市场，关键在于有没有新意。而年轻人的特点就是充满朝气和标新立异，在产品创新中应该具有一定的优势。“杰里米”的创始人克劳斯提醒打算创业的年轻人：“要成为行业中的创新者，而不是一成不变的模仿者。”

案例三，成功的关键是市场意识。

28岁的朱莉姬和29岁的克莱格，是美国Willowbee&Kent旅行公司的创始人。大学毕业后，他俩花了3年时间研究旅游市场，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最后决定办一家独一无二的“旅游超市”，为游客提供包括旅游咨询、旅游路线设计、机票和酒店预订、旅游用品配置等在内的全方位服务。为能在短时间内一炮打响，他们请著名的形象策划公司 Retall 设计了极富个性的店面：门口处是一个两层楼高的多媒体中心，连续播放世界各地的秀色美景；商店里陈列着数以百计的旅游手册，顾客可以随意翻阅，并可通过高科技电视参加虚拟旅行；耐心的咨询顾问还会帮助顾客挑选合适的旅游项目……这种多功能的“旅游超市”很快风靡美国，成立第二年便获得了年销售额 100 万美元的好成绩，并成为各旅游公司效仿的对象。

克莱格夫妇成功的关键在于他们有强烈的市场意识。他俩在创业前认真做了市场调查，分析了顾客需求和消费习惯，并通过“包装”来吸引顾客的注意力，从而有效提升了新企业在市场上的知名度。对年轻的创业者来说，在确定创业方向、经营模式、服务内容时，应该以市场需求为导向，这样才能真正赢得顾客，为创业打下坚实的基础。

十一、大学生创业利与弊

◆ 大学生创业的优势

1. 大学生往往对未来充满很大的希望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。

2. 大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优势，而目前最有前途的事业就是开办高科技企业。技术的重要性是不言而喻的，大学生创业从一开始就必定会走向高科

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

技、高技术含量的领域，“用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。一些风险投资家往往就因为看中了大学生所掌握的先进技术，而愿意对其创业计划进行资助。

3. 现代大学生有创新精神，有向传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基石。

4. 大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验，以及学以致用；最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值。

◆ 大学生创业的弊端

1. 由于大学生社会经验不足，常常盲目乐观，没有充足的心理准备。对于创业中的挫折和失败，许多创业者感到十分痛苦茫然，甚至沮丧消沉。由于他们平时看到的都是成功的例子，心态自然都是理想主义的。其实，成功的背后还有更多的失败。看到成功，也看到失败，这才是真正的市场，也只有这样，才能使年轻的创业者们变得更加理智。

2. 急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验，是影响大学生成功创业的重要因素。学生们虽然掌握了一定的书本知识，但终究缺乏必要的实践能力和经营管理经验。此外，由于大学生对市场营销等缺乏足够的认识，很难一下子胜任企业经理人的角色。

3. 大学生对创业的理解还停留在美妙的想法与概念上。在大学生提交的相当一部分创业计划书中，许多人还试图用一个自认为很新奇的创意来吸引投资。这样的事以前在国外确实有过，但在今天这已经是不可能的了。现在的投资人看重的是你的创业计划真正的技术含量有多高，在多大程度上是不可复制的，以及市场赢利的潜力有多大。而对于这些，你必须有一整套细致周密的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可行性论证与实施计划，决不是仅凭三言两语的一个主意就能让人家掏腰包的。

4. 大学生的市场观念较为淡薄，不少大学生很乐于向投资人大谈自己的技术如何领先与独特，却很少涉及这些技术或产品究竟会有多大的市场空间。就算谈到市场的话题，他们也多半只会计划花钱做做广告而已，而对于诸如目标市场定位与营销手段组合这些重要方面，则全然没有概念。其实，真正能引起投资人兴趣的并不一定是那些先进得不得了的东西，相反，那些技术含量一般但却能切中市场需求的产品或服务，常常会得到投资人的青睐。同时，创业者应该有非常明确的市场营销计划，能强有力地证明赢利的可能性。

十二、大学生创业小处方

对于那些身在象牙塔而心系创业“江湖”的大学生而言，来自亲历江湖的前辈们的忠告应该是最中肯、最有帮助的。

1. 创业不等于做老板。创业的概念应该是广义的，不管在哪个岗位，都可以看成是创业的开始。创业可以分几步走，先对社会、对市场增加了解，打工既可以增加阅历，也有助于确定自己的目标，要有埋头苦干、吃苦耐劳的精神。

2. 大学生创业不一定在高科技领域。社会舆论不要划分创业的高低贵贱，任何产业都可以做得很漂亮，不要一提到大学生创业就非得是高科技才不失身份，只要能为社会和自己增加财富就行。

3. 均分股份最易散伙。有位科技有限责任公司的总经理说，“均分股份导致决策困难，每人一个主意，不利于企业在市场中生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

存，更加难以朝着一个既定的方向发展。”

4. 创业“预则立，不预则废”。创业前一定要做好充分准备。大学生经常会进行假期实践，如果打定了主意将来要创业，就要明确自己创业的方向，并据此选择相应的实践活动。成功人士建议，最好先有了项目再成立公司，如果先成立公司再去找项目，公司存活的几率就微乎其微。

十三、公司企业取名之道

公司取名的规则与一般的商品命名不同。公司名称既重“连续性”（像声宝、新宝的连续性，像索尼、索格的连续性），也重“国际性”（是否可以在东、西半球通行无阻），更重“发音性”和“简单明了”、“提升企业形象”等诸多特性，比单纯商品命名难度要更大一些。

1. 移情别恋

新成立公司最好与旧公司能有连续性，好让消费者产生“移情别恋”之心。如宝洁公司就有同一公司生产的多种洗发及洗涤用品问世。“声宝企业”与“新宝科技”也是移情之例。如果“爱之味”之后再出现个“海之味”的品牌或公司名，“康师傅”之后再来个“马师傅”，企业形象更容易在大众脑海中持续。

2. 升级换代

如果新商品名出现后不能将旧商品来个升级，这容易拖垮企业形象。“XXX 可乐”之后出现“XXX 纯净水”即是一例。比较保守的公司通常会以母品牌带动子品牌来确保升级成果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 异曲不能同工

像“英姿带”、“背背佳”争争吵吵又过了许多时候还是没个说法，公说公有理，婆说婆有理。

4. 没有歧义

不能在我国取名叫兴盛，到别国语中就变成了衰败。须知，同样的命名在不同国情下，会产生天壤之别的效果。

5. 适合远观

现在户外看板很受欢迎，如果您的公司名无法从老远的地方就让开车人士或旅客辨识，其广告效果将会大打折扣。

6. 不要自相矛盾

商品名与公司从事的行业不能自相矛盾。如厂名是×××机械加工厂，卖的却是小菜；再如企业名称是饭店，却经营广告。

十四、如何使创业团队保持稳定？

创业团队的人员流失率之高已经是一个普遍的现象。创业团队走向分裂的原因很多，分析起来有一大堆。那么如何保持创业团队的稳定性呢？

从人力资源管理的角度来看，建立优势互补的创业团队是保持创业团队稳定的关键。在创建一个团队的时候，不仅要考虑相互之间的关系，更重要的是考虑成员之间的能力或技术上的互补性。创业团队是任何一个公司人力资源的核心，在建立创业团队

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的时候，“主内”与“主外”的不同人才，耐心的“总管”和具有战略眼光的“领袖”，技术与市场等方面的人才都应该尽可能的考虑进来，保证团队成员的异质性。创业团队的组织还要注意个人的性格与看问题的角度。如果一个团队里，有总能提出建设性、可行性建议的和一个能不断地发现问题、具有批判性的成员，对创业事业将大有裨益。作为创业企业核心成员的领导者还有一点需要特别注意，那就是一定要选择对团队项目有热情的人加入团队，并且要使所有人，在企业初创时就要有每天长时间工作的准备。任何人才，不管他（她）的专业水平多么高，如果对创业事业的信心不足，将无法适应创业的需求。在团队组建以后，无论是有核心主导的创业团队还是群体性的创业团队，要保持团队的稳定性，必须注意以下几点：

1. 创业团队一定要有碰撞后形成的一致的创业思路，成员要有共同的目标远景，认同团队将要努力的目标和方向，同时还要有自己的行动纲领和行为准则。这些其实已涉及到团队的文化建设问题了。

2. 以法律文本的形式确定一个清晰的利润分配方案。把最基本的责权利界定清楚，尤其是股权、期权和分红权，此外还包括增资、扩股、融资、撤资、人事安排、解散等与团队成员利益紧密相关的事宜。

3. 要保证团队成员间通畅的沟通渠道，进行持续不断地沟通。团队开始工作时要沟通，遇到问题也要沟通，解决问题时还要沟通，有矛盾时更要沟通，沟通的时候要多考虑团队的远景目标和未来的远大理想，多想有利于团队发展的事情。

孙子曰：“上下同欲者，胜”。只有真正目标一致，齐心协力的创业团队才会获得最终的胜利。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

十五、2005 年创业做哪行好？

1. IT 领域

比尔·盖茨、张昭阳、丁磊等的成功，创造了“IT 业速成富翁”的神话。前几年 IT 业曾一度陷入低迷时期，但从 2003 年下半年起出现复苏迹象，重新成为风险投资的“头号阵地”。据最新权威数据，2004 年中外创业投资机构共对中国大陆投资 12.69 亿美元，创历史新高，其中 IT 业是引资大户，单 IT 领域就吸引了 4.24 亿美元。虽然，IT 业依旧是备受瞩目的创业金矿，但由于竞争过激，综合网站等一些传统领域的含金量已大大降低，创业者需另辟蹊径，转向一些有发展潜力的新兴领域。

◆ 网络服务

网络服务的概念非常宽泛，为企业提供网络化客户关系、自动化办公、营销等方面的管理服务，同时也为网上开店或利用网络的个人服务。统计数据显示，2003 年全球 IT 服务市场规模高达 5574 亿美元。包括网络服务在内的 IT 服务，已成为 IT 领域中一块诱人的“蛋糕”，蕴藏着无限商机。例如，无论是网上店铺，还是网上拍卖，最终都要在现实生活中进行交易，必然涉及到物流，全国近千万家网店为第三方物流企业提供了宽广的需求空间。随着越来越多的人参与网上拍卖，对拍买品进行图片展示、品质描述等技术处理的需求不断增加，如今一张图片的技术收费为 1－3 元，利润相当丰厚。搞网络服务，适合有一定 IT 专业背景的大学生。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

开业建议：首先要摸清网络服务的市场情况，寻找利润最大化的中间服务；其次是必须提供专业化服务与运作，尽量只做一项，以“精”取胜。

◆ **电脑救援公司**

此类公司主要提供技术支持和计算机产品的维修、维护等服务。电脑及配套用品都很“娇贵”，使用不当或是遭遇“病毒”，就会“罢工”。随着人们对电脑依赖性的加大，对电脑救援服务的需求也水涨船高。目前，我国的电脑拥有量为4000多万台，这个数字每年正以惊人的速度递增。有着如此巨大的消费群体，电脑救援公司自然市场无忧。据了解，目前电脑救援公司大多针对企业用户，因此，开家面向个人用户的电脑诊所，应该是不错的创业方向。搞这行适合有专业技术的人员。

开业建议：技术功底必须扎实，硬件知识过硬，同时有丰富的实践经验，能帮助用户解决电脑使用过程中遇到的各种疑难杂症。最重要的要有诚信，要有责任心。现在有些上门服务的电脑维修人员，出门不认账，电脑刚修好半小时又坏了，打电话找他，不愿再上门，只想做一棒子生意。像这种电脑服务公司，越做客户越少。

2. 高科技领域

高科技行业一向是我国经济发展的重点领域，据统计，我国高科技企业的数量正以平均每年15%的速度增长。国外有专家把中国定义为“科技创业的天堂”。虽然，联想、华为、中兴国际等科技型创业企业获得了巨大的成功，特别是联想收购IBM的PC业务，更展示了科技创业的神奇魔力，但在大多数创业者看来，高科技领域高不可攀。其实不然，在市场细分的趋势下，高科技

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

领域同样也存在着一些适合个人创业的缝隙。

◆ **手机游戏**

2003 年 9 月中国“移动百宝箱”收费，正式启动国内的手机游戏业。虽然手机游戏的用户数量暂时无法与网络游戏相比，但随着技术日益成熟、收费逐渐下调及用户对使用便利性要求的提高，发展空间巨大。据英国某市场研究机构预测，2008 年全球手机游戏市场将达到 30 亿欧元的规模。2003 年，3 名四川学生成立了一家手机游戏研发企业，投资 4 万元，10 个月后卖了第一款产品就获利 20 万元，之后被“香港软银”相中，获得 100 万美元的风险投资。这 3 名老板最小的为 23 岁，最大的为 27 岁。手机游戏像网络游戏一样，正造就越来越多的“创业新贵”。搞这项，适合掌握相关技术的大学生和海归人士。

开业建议：要想在手机游戏领域中淘金，除了要有过硬的技术和创新的思维，还需获得国际合作机会，特别是风险投资的支持，才能如虎添翼。

◆ **中医药研发**

生物医药研发是高科技创业领域的“领头羊”，目前全国有超过 500 家的相关企业，竞争较为激烈，市场空间相对狭窄。相比之下，中医药研发是个新兴领域，前景看好。据统计，目前全球草药产品的年销售额已达 150 亿美元，而且还以 10% 的年增长率扩容。我国入世后，传统医药产业面临着前所未有的发展机遇，不仅市场潜力巨大，而且有国家政策的大力支持。以上海为例，今年 12 月，市政府投资 7000 多万元建设上海中医药创新园，显示了支持中医药产业化的决心。这行适合海归人士及医药界专业人士经营。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

开业建议：中药品种单一、质量管理不严、包装简单、说明书不规范等，使中草药的市场印象分大打折扣。对打算涉足这一领域的创业者来说，必须解决好规范生产、提高产品科技含量两大问题。

3. 教育培训领域

在国内，教育培训市场被称为“朝阳产业”，正显示出越来越强劲的需求势头。中国社科院公布的“2004 年中国居民生活质量报告”显示，子女教育消费首次超过养老和住房消费，成为居民储蓄的最大目的。据估计，全国居民教育消费额每年约 2500 亿元。这一领域的创业空间巨大，但 IT 培训、英语培训领域已出现饱和迹象，创业者需要“脑筋急转弯”，寻找新的“自留地”。

幼儿教育

在中国，每小时就有 2000 多名婴儿诞生；目前，国内城市中 0－3 岁的婴幼儿人数已达 1090 万。根据最新的关于城市儿童消费的调查，每个幼儿家庭为孩子教育投资平均每年超过 3000 元。也就是说，每年在那些呱呱哭叫的婴幼儿的小手中，足足攥着 300 个亿的“真金白银”。对于一个触觉敏锐的投资者来说，这意味着两个字———商机！这行适合儿童教育专家或具有一定教育学背景的专业人士经营。

开业建议：家长关心孩子的早期智力开发，更关注孩子的健康成长。因此，无论是开幼儿园，还是早教中心，日常管理特别是安全工作，可能比课程设置更加重要。

小语种培训

来自中华英才网的信息，市场对小语种人才的需求一直呈上

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

升趋势，今年更是出现了30%－40%的增幅。与人才需求不相称的是，小语种培训市场却相当滞后，与英语培训市场的火爆行情形成鲜明对比。据了解，目前开设小语种培训的机构寥寥无几，而且品种单一，清一色都是基础培训，口语培训难觅踪迹。市场空白往往就是市场商机，对创业者来说，与其在英语培训中扎堆，不如到小语种培训中淘金。适合有一定资金实力的创业者，特别是海归人士。

开业建议：目前，国内小语种方面的师资十分有限，如想成为小语种培训的“专业户”，必须首先解决好这一问题，否则将会出现“巧妇难为无米之炊”的现象。

4. 服务领域

服务业是传统的创业领域，在餐饮、旅游、美容等领域，为成千上万的创业者实现“老板梦”提供了大量机会。随着我国进入了新一轮的经济增长，以及中产阶层的崛起，也带动了服务需求的增长和升级。从发展趋势来看，传统服务领域的发展将比较平稳，一些提倡服务多样化、个性化的新兴领域则快速增长。对创业者来说，谁能跟紧服务业的这波新潮流，谁就能在激烈竞争中抢占先机。

◆ 特色美容

统计数据显示，2003年我国美容美发服务业年产值约1680亿元，已成为国内第五大消费热点。在市场高需求的推波助澜下，美容业迅速扩容，全国美容服务机构已达154万家，扎堆经营问题日趋严重。在这种情况下，创业者要想在美容业淘金，必须靠特色取胜。例如，宠物美容是不错的新兴领域，上海拥有宠物的家庭不下10万户，而宠物美容机构却只有几十家，市场空间较

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大；香熏美容也是颇受白领人士青睐的服务项目，在耳朵里点蜡烛、香精油蒸面等，这些听上去匪夷所思，却有着消除疲劳、养颜怡性、祛病强身等神奇功效，由于具有健康、时尚两大卖点，香熏美容可谓是商机无限。搞这行门槛较低，适合下岗人员、大中专毕业生经营。

开业建议：特色美容的关键要有专业的美容师，服务专业才能有信誉，聘请专业人士或事先获得专业证书是开业者的主流选择。

◆ 个性化店铺

虽然沃尔玛、麦德龙等国际零售业巨头均已进入国内市场，但无法改变国内零售业仍以个体零售为主的现实，同样无法改变23%的自主创业者都选择零售业的事实。开小店、便利店，薄利多销，成为许多低成本创业者的经营方式。但正所谓“成也萧何，败也萧何”，随着越来越多的人加入，市场饱和度日趋增大。如今，老老实实做传统零售的空间已十分有限，必须要抓住消费者的个性化需求翻花样，才能赢得市场。适合有一定开店经验和独特经营理念的创业者。

开业建议：个性化店铺要想成功，必须做深做透，吃准客户的个性化需求，并根据这种需求组织货源、包装商品和布置店铺。

十六、网上创业基本经验

这些经验是成功者足迹的一个综合总结，反映了网上创业的规律，但却不是金科玉律，要根据自己的实际情况灵活运用。

1. 确定恰当的营业范围。营业范围的确定，主要应综合考虑

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

发挥自己的资源优势、特长，最忌盲目模仿。国人有“一哄而上”的毛病，你可得千万留神！如果你想做的事情现在还没有人去做，那你就一马当先好了。创业的核心就在一个“创”字，这个“创”字体现了创新精神、企业家精神。

2. 要有承担风险的心理素质，同时将风险尽量降到最低。创新总会伴随着失败，但不断地创新探索，就会离成功越来越近。一扇门走不通，同时另一扇门就会为你打开。什么叫天无绝人之路？大道理都是相通的。对于一个网上创业者来说，经历两三次失败是常事儿。但人人创业都想追求成功，而不是失败，所以每次尝试你都得想方设法，把风险降到最低。所以你需要花足够的时间，来研究、来论证，做出稳妥的开业计划。

3. 将重点放在营销上。为此，你需要认真考虑如下问题：

（1）我为什么创业？明白创业的意图、网上营销的意图。

（2）我创什么样的业？确定你要经营的产品（或服务）。

（3）我创业的特色是什么？找到自己不同于别人的独特“卖点”。

（4）我的产品（或服务）能给买主带来哪些实惠？举个简单的例子，你的产品是汽车门锁。当它锁着的时候，车门不会打开，车里的人就不用担心会摔出来。这就是你的产品给顾客带来的实惠。

（5）如何建立良好信誉？你应该对顾客关系给予足够重视，建立顾客联系卡，将顾客的肯定意见广为宣传。

（6）希望顾客下一步干什么？每种营销手段，都该有明确的目标，使顾客或潜在顾客知道下一步该干什么。比如，人家到你的网页来了，你得明确指引人家，希望他们下一步采取什么行动？是购买你的产品、索取更详尽资料，还是订阅新闻邮件？

4. 通过电子邮件，定期向你的顾客（包括潜在顾客）发送新

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

闻邮件。其目的是让他们“定期想起你”。要知道，在信息时代，他们能获取的信息越来越多，而他们的注意力资源是有限的，所以你要想办法提供对他们的生活或事业有益的免费信息，来争取他们的注意力资源，以达成最终购买的目标。

5. 如果你的业务属于全国性或者国际性的，建立万维网站就特别有必要。你的网页实际上是你的一个不关门的店面，在你的网站营销功夫下得足的前提下，可以一天 24 小时向你的潜在顾客推广你的产品或服务。等网上电子商务成熟起来，它还可以一天 24 小时处理业务。到那时，你才真正能实现“即使在睡觉的时候，钞票也在哗哗地进来”！

6. 时刻关注新的动向、机会，随时了解在产品生产或服务中，是否有更快、更好或更便宜的法子。

7. 尽量压缩经常性开支。再好的生意，如果成本高昂，又不善营销，最后也逃不过关门大吉的命运。

8. 你最好有一个懂行的老师，必要时替你出谋划策。不管人家是什么身份，大学教授、咨询专家、业务伙伴、亲朋好友等等，只要有这方面的能力和专长就行。

9. 参加有关的培训班或讲座，阅读有关书籍，一句话：要不断“充电”。关于营销、经商技巧方面的知识与信息尤其重要。因为在买方市场的经济时代，不会营销只能走向消亡。

10. 相信自己。这涉及到能不能正确评价自己的难题。简单而言，如果你认为你行，你就行，而不是别人“说你行”你才行。别再笑话“人有多大胆，地有多大产”，它的核心思想是正确的！

11. 必须对自己的事业充满信心，特别在经商交往中，对自己事业的兴奋、激情和献身精神，能潜移默化地对别人产生积极的影响。

12. 谁不想同自己喜欢和信任的人做生意！所以，建立良好的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

信誉非常重要，搞坑蒙拐骗只有死路一条。

13. 在达成一笔成功的销售之后，记着向你的顾客“索要”一封对你的产品（或服务）表示满意或赞许的信函。这样的资料可以作为你威力无穷的营销工具和扩大你信誉的高效手段。

14. 坚持不懈是关键，千万不要轻易放弃！万事开头难，网上创业也不例外，第一个顾客来光顾往往需要好几个月的时间。

如果你能充分吸收这些经验，并能踏实认真地干，也许要不了多久，财富就会聚集在你的门下了。

十七、网上开店四步曲

1. 选择域名

选择域名时，首先要带上 com，很多人已对因特网非常熟悉，对他们来说 com 就意味着网络。此外，域名不要使用连字符或数字，因为这些很难记住，拼错了就找不到网址。但同时，也不要过于自作聪明地捏造一个需要解释半天别人才能理解的域名。建议使用公司名作域名，倘若被注册过了，就直接使用你的业务名称，域名越简短越好。

找到合适的域名后，创业者就要通过网站注册公司将域名注册。虽然注册公司每年的收费不同，应选择那些让你能够轻松管理和控制域名的公司，而不能仅仅考虑低价格。

2. 建立网站

做了上述准备后，接下来就是建立自己的电子网站。首先要找到合适的因特网服务提供商（ISP）。建议最好使用当地的服务

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商，以便直接与他们打交道，或通过域名注册公司找到合适的ISP。不管选择哪家，ISP最基本的服务应包括：至少100兆的磁盘空间，每个月2000到3000兆的信息传输量，至少一个电子邮箱账户、一个数据库、每日的备份支持和网站制作工具等。对刚创业的人来说，购买ISP最简单的打包服务就足够了。

找到ISP后，创业者就可以利用ISP已有的电子商务服务，来建立自己的网站。这样做简单方便，但缺点是，自己的电子商店与别人看起来没有多少不同。

3. 添加功能

如果销售的产品超过一种，创业者就需要找到那些能允许你改变价格和产品描述的列举办法，有的软件程序允许新手在自动生成的页面上，轻松添入每个产品并改变产品信息。

由于电子商务大约95%的业务都通过信用卡结算，所以你还要建立自己的商业账户。建议创业者使用对任何信用卡都适用、有防欺诈功能的网络结算服务。此外，网站上还必须加入“购物车”和电子邮箱功能。

4. 维护网站

为了让客户很容易就找到你的电子商店，创业者必须在网页搜索引擎中加入自己的公司。

十八、最适合女性创业的五个行业

有关专家根据女性的性格特点，拟出下列5类以服务业为主的领域，作为妇女创业的参考。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 创意服务类

以创意、执行为主要工作内容。由于在工作地点上非常具有弹性，因此也适合想兼顾家庭的 SOHO 族，包括企划、公关、多媒体设计制作、翻译编辑、服装造型设计、文字工作、广告、音乐创作、摄影、口译等。

2. 专业咨询类

以提供专业意见，并以口才、沟通能力取胜的行业。由于工作内容与场所都富有高度弹性，因此跑单帮游走各家企业或成立工作室的可行性也极高，包括企业经营管理顾问、旅游资讯服务、心理咨询、专业讲师、美容咨询顾问等。

3. 科技服务类

在网络及电脑科技如此发达的今天，拥有相关专长技术的创业机会较多，包括软件设计、网页设计、网站规划、网络营销、科技文件翻译、科技公关等。

4. 补教照顾类

提供儿童教养与老人看护的服务，包括才艺班、幼儿园、居家护理、家事服务等。

5. 生活服务类

主要以店面经营方式，可分为独立开店与加盟两种。比较适合的包括开面包店、咖啡店、中西餐饮速食店、服饰店、金饰珠宝店、鞋店、居家用品店、体育用品店、书籍文具租售店、视听娱乐产品租售店、美容护肤店、花店、宠物店、便利商店等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

专家们建议，创业最好选择自己熟悉的专业，这样成功率较高。

十九、掌握机会的简便方法

我们经常听到有人说创业要有机会，可机会在哪里呢？机会其实就在你的眼皮底下。如果你想知道掌握机会的简便方法，不妨关注以下几个方面。

1. 从“低科技”中把握机会

随着科技的发展，开发高科技领域是时下热门的课题。但是，机会并不只属于“高科技领域”，在运输、金融、饮食、流通这些所谓的“低科技领域”也有机会，关键在于开发。

2. 变化就是机会

环境的变化，会给各行各业带来良机，人们透过这些变化，就会发现新的前景。这些变化可以包括：产业结构的变化；科技进步；通信革新；政府放松管制；经济信息化、服务化；价值观与生活形态变化；人口结构变化。以人口因素变化为例，可以举出以下一些机会：

（1）为老年人提供健康保障用品；

（2）搞为独生子女提供服务的项目；

（3）为年轻女性和上班女性提供专用品；

（4）为家庭提供文化娱乐用品。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 追求“负面”就会找到机会

所谓追求“负面”，就是着眼于那些大家“苦恼的事”和“困扰的事”。因为是苦恼、是困扰，人们总是迫切希望解决，如果能提供解决的办法，实际上就是找到了机会。例如双职工家庭，没有时间照顾小孩，于是有了家庭托儿所；没有时间买菜，就产生了送菜公司。这些都是从“负面”寻找机会的例子。

4. 需要就是机会

机会不能从全部顾客身上去找，因为共同需要容易认识，基本上已很难再找到突破口。而实际上每个人的需求都是有差异的，如果我们时常关注某些人的日常生活和工作，就会从中发现某些机会。因此，在寻找机会时，应习惯把顾客分类，如政府职员、菜农、大学讲师、文学编辑、小学生、单身女性、退休职工等，认真研究各类人员的需求特点，会发现很多机会。

二十、今天赚钱的绝招

一再上演的新财富神话反复向人们说明，那种仅仅靠勤劳、靠原始的买卖差价、靠控制成本等招数就可以赚钱的时代即将或已经成为过去。那么，今天赚钱靠什么？知识，资本？

1. 概念是金

用概念赚钱，就是通过利用、挖掘新的概念，赋予产品极为鲜明的特征，从而吸引目标顾客，这是商战中近年来兴起的一种常规“武器”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

用概念赚钱，成功的奥秘何在？第一要充分了解目标顾客群的需求。第二将符合这种需求的产品同目标顾客最为欣赏和追求的概念联系在一起。那么，如何研制“概念”产品呢？一是嫁接法，如当今的环保概念；二是延伸法，如绿色概念。

2. 标准出银

一种标准是包括各种已经制定而存在的技术、行业标准在内的显性标准，另一种标准实际含义是利用一种隐形的优势——或进入时间，或技术领先，或创新营销方式，以对其他经营者构成很高的进入避垒。

想用标准赚钱，第一步就要追踪、了解、掌握国家规定和行业标准，你干的是哪一行、哪一种产品，就要把这个行业这个产品的标准弄清弄细。第二步是标准要就高不就低。第三步，你能从现有的标准中寻找到与消费需求不符之处，或是新兴行业，产品标准处于模糊状态，你能率先参与或提出标准，这样就等于你站在了一个制高点，别人就很难与你拼杀。

3. 细分得财

市场细分是指通过寻找顾客特征或行为的相似性来划分市场。通过科学的市场细分，可以勾勒出明确的市场范围和目标顾客群的轮廓。企业据此可以以较低的投入，提供更加适合特定人群的产品或服务，并制定出更加有效的营销策略。这是一种越来越被商界人士接受的商战利器。第一步，要确定出细分后的顾客有多大价值，如果他们有较强的购买欲望和购买能力，价值就大，否则照样不能干。第二步，要了解与竞争者的优势。如果你不能在细分后的市场中向目标顾客提供比别的竞争企业更有持续优势的产品与服务，也不能干。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 体验生宝

何谓体验消费？凡以其不可复制性的活动吸引目标顾客，对发现自身创造力、亲身体验成就感、充满乐趣的消费，就可称之为体验消费。前些年风靡一时的“陶吧”、“采摘节”、徒步旅行、生存体验等等，都是体验消费的一种。现在及将来的人们更为注重自己的亲身体验，并利用各种机会去实现这种体验，其中蕴涵的商机无限。

体验消费可以渗透到生活中的各个层面，因此发掘体验生宝的机会越来越多。一般说来下面几种类型的体验值得挖掘。

第一，生活或生产经验反差极大的体验。

第二，地域和文化风情反差大的体验，如冰天雪地的东北及其粗犷豪放的民风民情对锦秀江南的人们的吸引。

第三，惊险刺激的体验，如某种飞驰、坠落、撞击等。

第四，怀旧或童年记忆的体验，如儿时的活动、玩具、游戏等。

第五，某种个人愿望和理想的体验，如想成为歌唱家、政界要人、影视明星等。要加以细想，可能还有很多类型。只要能把某类体验挖掘出来，并能将每个环节设计清楚，最终得到顾客的认同和满足，体验生财之路将无限宽广。

二十一、让别人知道你的简单办法

小本创业家底薄，花不起更多的钱在大报上做广告。但做生意就得吆喝，磨刀的要喊出声来，卖麻花的要支出个摊来，不然人家怎么找你做生意？所以广告总得做。下面教你几招花钱少、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

效果好的方法。

1. 在公共汽车上做广告

如果你的公司是为农民朋友提供服务的，在乡村公共汽车座椅上做广告，不失为一招妙棋。由于农村地理条件复杂，电视收视率差，受经济条件、文化水平等因素的影响，农民很少有订阅报刊的。在电视和报刊上做广告，不但花钱多，还难以有效传播给目标受众。做墙体广告或电影促销，费用较低，但面又太窄。而跑乡村的公共汽车常年穿行在乡镇之间，绝大多数乘客都是农民朋友。如果在公共汽车的座椅上做广告，乘客只要一抬眼，即可看见前面座椅上的广告，这样，每天都会有不少上下车的人看你的广告。

制作公共汽车座椅广告比较容易，只要给椅子靠背换上印有你的产品广告的套子就行了。广告要力求通俗易懂，符合农民的口味。车座广告做一次可保持三年左右，随着每天不断上上下下的乘客，你的广告也就传遍了十乡八寨，不仅成本低，效果也很好。

2. 利用别人的广告找客户

作为一个生意人，要想别人知道你，你最好先知道别人。如何去认识更多的公司呢？方法有二：一是购买当年的企业名录或电话簿或上网搜索；二是大量收集阅读别人在电视、报刊上刊登的广告，就是走在大街上，你也要做个有心人，留心路牌广告，看人家的广告伞，穿的广告衫。通过对这些广告进行筛选，抄下你认为有用的地址、电话号码、传真号及网址。然后根据这些资料逐个邮寄资料，打电话、发传真或电子邮件甚至亲自上门介绍你的公司或你所经营的商品。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一般情况下，某公司在广告上公布的业务联系电话或联系人，都是公司主管人员或说话管用的人，你按其提供的资料“顺藤摸瓜”常常会有意想不到的收获。

3. 利用名片做广告

创业之初，你必须放下老板的架子，和你的下属员工们一起，带上名片，带上所经营的产品样本，分区域、分行业，把一切有可能成为你客户的单位都跑遍。向人家介绍你的产品或服务项目，切记要向人家交换名片。随着名片的不断散发和积累，你的客户群也就逐渐形成了。

值得注意的是，要想让别人对你的公司有信心，你自己首先要对自己有信心。在跑客户时，一定要大方整洁，礼貌坦然，口齿清楚。绝不能红着脸，低三下四地向人家介绍你的公司或产品。名片上也不要过多地突出你的头衔。关键是要言简意赅地介绍清楚你所经营的项目、技术实力、服务和联系方式，能够体现自身特色即可。

除此之外，你还要尽量参加各种各样的展览会，做出对对方的产品很感兴趣的样子，与人家交谈，索要资料等，以便掌握行业动态，寻找对自己有用的信息。

二十二、创业成功十二招

商海无涯，商机无限。创业谁都希望能抓住商机，少走弯路，快速成功致富。下面是成功人士提供的十二个方法。

1. 首先要选择赚钱并有发展潜力的行业。

2. 树挪一步死，人挪一步活。如果在一个地方无所作为，难

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以出头，就不该死守在那里，而应换一个地方，变换一下角度，改变一种方式。每到一处，必先入乡问俗，深入了解体察当地人情特点，寻找差别、稀缺、空白的需求，扬长补短，对症下药，有的放矢，适时调整。

3. 紧跟成功者的脚步，与精明能干、思想活跃、积极进取、充满激情与活力的人士为伍，远离沉闷失败的环境与悲观消极的人群。

4. 让整个灵魂浸淫在市场的氛围中，永远保持良好的危机意识、前瞻意识以及角色状态和竞技状态。

5. 切忌猴子掰包谷，掰一个扔一个，浅尝辄止或事事干，事事不专。只有矢志不渝，持之以恒，瞅准目标掘一口深井，才会有取之不尽，用之不竭的成功源泉。

6. 不要让过去的成功经验、某一方面的专长与习惯、权威、传统观念、人言及平淡的生活挡住了视线和框住了手脚，使你失去敏感与灵活。

7. 要学会逆向思维，懂得反向探索和创新开拓。

8. 要勤于在历史的转折、社会的变化、时代的浪尖、重大的事件、政策的走向、大众的烦恼、科技的创新，各个阶层、集团与不同人群的消费形态、内心需求及期望和梦想上寻找、发现商机，并抢先进入全新的行业和空白的市场。

9. 在获利点上要心狠有力，快刀斩乱麻，穷追猛打，极力扩张；并且要不断提升充实自己，让自己的公司与服务无限张扬。

10. 不要让细枝末叶、家庭琐事、儿女私情等，影响和妨碍自己的既定方针和奋斗目标。

11. 不要怕失败，畏首畏脚干不成大事。要勇于实践，不要坐着论道、纸上谈兵、好高骛远。要抓住离自己最近的现实机会，无论大小，先干起来再说。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

12. 千万别陶醉在过去成功的影子里面，以致不知不觉地用往昔的经验来量度现在并作为行为准绳。要知道现今社会的发展是一日千里，世界时时在变，我们只有与时俱进并努力超时半步，才能先知先觉并赢得先机。

二十三、警惕创业“雷区”

中国有句古话“富不过三代”，但如今有不少靠创业致富的人，在短短几年里就失去了辛苦积累而来的财富。这究竟是什么原因呢？据有关专家对这部分创业者失败原因的分析，其中有许多共同的地方，归纳起来有以下 5 大危险“雷区”。

1. 好大喜功

史玉柱是典型代表。史玉柱曾是国内创业界的风云人物，1993 年，他创建的巨人集团仅靠卖中文手写电脑软件就赚了 3.6 亿元，成为当时中国第二大民营高科技企业。被胜利冲昏头脑的史玉柱，在巨人公司成立的第二年即决定兴建 38 层的珠海巨人大厦，后来设计方案一改再改，从 38 层蹿至 70 层。1994 年初，巨人大厦一期工程破土动工，当年 8 月巨人集团又推出“脑黄金”新产品。两大投资项目同时上马，使巨人集团背上了沉重的经济包袱，最后的结果是两败俱伤。

提醒：务实的态度是创业的基础，好大喜功、好高骛远者最后只能落得“竹篮打水一场空”的下场。

2. 不思变革

胡志标是典型代表。胡志标做“标王”时红红火火，然而说

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

倒就倒了。他当初是靠在广告上敢于投入而取得成功的，但成功之后，他将这些偶然因素上升为必然规律，打算就这么一劳永逸。结果是成也萧何败也萧何，与媒体合作关系告吹后，胡志标几乎丧失了“生存”的能力。

提醒：不思变革，也就意味着缺乏创新意识，而创新正是保持创业之树常青的源泉。

3. 忘乎所以

禹作敏是典型代表。禹作敏是天津大邱庄的致富带头人，他成功后派头十足，用封建帝王的那一套来“统治”大邱庄，俨然成了割据一方的诸侯，到最后甚至公然对抗国家司法机构。这类人在一些富裕起来的农村比较常见。

提醒：为商先为人。如果丢失了做人之本，也就失去了发展之本。

4. 坑蒙拐骗

牟其中是典型代表。曾有“中国大陆首富”之称的牟其中，最后因犯外汇诈骗罪而被判无期徒刑。此类事件并非偶然事件，1992 年，辽宁宇全公司的韩玉姬集资诈骗 3.62 亿元；1994 年，北京长城机电科技产业公司的沈太福诈骗 10 亿元等。这些人在被“揪”出来之前，都是“富甲一方”的成功人士，然而，靠欺骗手段建起来的基业最后只能是“空中阁楼”。

提醒：一分辛苦，一分成果。创业靠的就是实打实的苦干，而不是坑蒙拐骗、投机取巧。

5. 胆大妄为

赖昌星是典型代表。赖昌星出道之初是搞运输的，也算是一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

名创业者，然而生意越做越大，他的胃口和胆子也越来越大，甚至到了胆大包天的地步，成为中国历史上最大一起走私案的直接策划与领导者。然而，天网恢恢，疏而不漏，最后东窗事发，赖昌星沦为抱头鼠窜的“通缉犯”。

提醒：多行不义必自毙，小心驶得万年船。靠着贪念和贼胆致富，注定是此路不通。

二十四、自主创业应选准时机

对于创业者来说，选择创业时机在一定程度上也就是意味着选择创业所从事的行业。就拿电信增值业务来说，丁磊、张朝阳、陈天桥等现在名利双收，就在于他们几年前看准了这个行业。据了解，导演了网络游戏《传奇》在中国的神话的上海盛大网络有限责任公司董事长陈天桥，5 年前还在一家传统的国有城市开发企业从事管理工作。当时，网络业才刚刚在中国萌芽。1999 年，陈天桥放弃高薪和稳定的工作，加入网络业。他以 50 万元启动资金和 20 名员工为基础，创立了盛大网络有限责任公司，推出网上虚拟社区。在经历了大多数公司都未能幸免的网络寒冬之后，陈天桥捕捉到了“网络游戏”——这个日后让盛大一鸣惊人的机会。2001 年初，盛大开始运营韩国 ACTOZ 公司的网络游戏《传奇》。在陈天桥和他的团队的运作下，玩家人数以滚雪球的方式高速增长。目前《传奇》游戏注册用户数已超过 8000 万，每天的同时在线人数已突破 85 万。而盛大引进的另外一款网络游戏《疯狂坦克Ⅱ》的注册人数也已超过 1000 万，同时在线数达到 10 万。盛大网络已经成为国内同时在线人数最多的网络游戏站点。选准了电信增值业务这个行业，造就了陈天桥们的成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但是，就目前来说，随着行业的不断发展和成熟，有关方面的监管政策已经越来越规范，行业的竞争也随之越来越激烈，因此，对于创业者来说，如果现在还想从头开始进入这个行业就不一定有好运了。业内人士认为，现在对于这种行业，大公司选择并购等方式进入以规模取胜可能行之有效，但是对于中小创业者来说，现在进入就未必是一个恰当的时机了。

有业内人士认为，从行业成熟度的角度来看创业时机。一般来说，行业发展的初期阶段，市场竞争没有那么激烈，进入的企业也不多，中小创业者有更多的发挥空间。到了行业成熟期，竞争激烈和市场的规范必然意味着利润率的降低。因此，选择有市场前景的行业进入对于创业者来说至关重要。

目前，随着市场经济观念的深入人心，创业成为很多人心头挥之不去的一种情愫。但是，有业内专家表示，创业者在开始创业之前，一定要对自身的素质和条件有一个客观的评估，先问一问自己创业的时机是不是成熟了。现在，很多大学毕业生由于就业形势严峻开始考虑自主创业的途径。但是，有专家对此现象表示，大学生最好还是先在大公司积累锻炼几年，在雄心壮志和美好蓝图背后，还需要起飞前的充分酝酿和准备，选择好最佳的时机开始创业。也就是说，在大公司积累锻炼的几年，实际也是积累经验、了解行业、培养建立朋友网络及社交圈等人脉关系的关键时期。有些创业者是出于羡慕做小老板，不用给别人打工看脸色的心态，因此有强烈的自主创业的愿望，如果是这样的话，这些人在创业路上恐怕也“飞”不远。事实上，创业者必须具有勤奋、积极、乐观、谦虚、利他的心理素质和千里之行始于足下的吃苦准备，方能稳步前进。

有经验的创业人士认为，自主创业者在创业之前至少要做好五方面的准备。首先是心理准备，商场如战场，有赚就有赔，既

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要有吃苦的思想准备，还要有承担失败的心理准备。其次是行业准备，俗话说，天下有三百六十行，自主创业的范畴很广，可选择的项目较多。但首先一点是要选择自己了解的行业或与自己兴趣爱好有关的行业，这样做起来会得心应手。第三，资金准备。无论是从事什么行业，都需要一定的启动资金，用于购买所需的用品。如果资金不足，需要等积累了一定的资金后再做大，而没有资金是干不成的。第四，要具备一定的经营管理知识。所谓术业有专攻，创业者必须具备一定的经营之道，比如如何进货，如何打开销路、消费者定位等方面的知识。第五，要有人际关系方面的准备。自主创业需要涉及许多方面的问题，如工商、税务、质检、银行这些部门都与经营者有关，要善于同他们打交道。同时，进货、销货、拓展市场、广告宣传等，都要与人打交道建立良好的人际关系，从一定程度上来说，创业者必须是一个多面手。这些自身条件的积累对于创业者选择合适的创业时机非常重要。

二十五、对创业投资的35个忠告

众所周知，投资是企业创建和发展的基础。在商品经济大潮的冲击下，许多人毫无准备地下海“试水”，结果因投资失误而步履维艰，甚至惨遭淘汰。因此，对于白手起家的中小创业者来说，如何正确投资，回避投资误区，就成为“试水”成功与否的关键，成为企业获得成功的必修课。有关行家从投资思维、方法、技术等方面入手，就容易导致创业投资者“败走麦城”的35个问题提出忠告，指出造成其失误的根源以及走出困境的路径，旨在以具体事例传承投资智慧，使创业投资者在摩拳擦掌之时，能够从中获取真正具有指导性的知识和技巧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 投资项目过于单一

近年来，随着人们生活水平的提高，特色菜肴慢慢变成了抢手货。一位投资者看到此景，毅然抛开了一直处在考察中的其他投资项目，一心一意搞起了特色养殖。这位自称相信“风险与机遇并存”的投资者，力排众议，倾其所有，将全部资金都投入到他选定的特色养殖项目上，并坚信在自己的苦心经营下，一定能够从这个项目上获取丰厚的回报。但后来一场突如其来的“非典”疫情，却使其梦想破灭。

虽然单一投资因为资源和资金的集中，在项目选择正确的情况下，常常会给企业带来好的收益，但单一投资的风险也是显而易见的，放大的风险只要发生一次，就可能使投资者多年积累起来的财富毁于一旦。形象地讲，投资过于单一，就像把所有鸡蛋放在同一个篮子里，一旦篮子打翻，鸡蛋也就全部摔破了。而由多项目构成的组合性投资，可以大大减少单一投资所带来的投资风险。

作为一名缺乏经验的创业投资者，在进行投资决策时，一定要尽可能拓展投资思路，培养多角度投资的思维方式，保持投资项目的多元化，并注意在项目与资金之间达成平衡。

2. 投资规模过大，资产负债比率过高

王平对自己准备投资的电磁炉项目充满自信，他认为这个项目一定能给他带来不菲的收益，加上通过关系，他轻而易举就从银行“套”到大笔资金，因此更加充满信心。他很看不起同行们缩手缩脚、小打小闹的样子，心想自己绝不能跟他们一样，要干就大干一场。这种心态使他忘记了自己企业抵抗风险的能力。他一心只想扩大投资规模，将“摊子”铺得越来越大，甚至提出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“大就是好”的口号，连上两条生产线。企业负债随着他的盲目投资滚雪球般地扩大，王平却毫不在乎，一点也不感到害怕。在他看来，等企业一运转起来，什么债都可以还清。但等他的企业运转起来了，别人的钱也赚够了，开始拼命压价。王平的产品生产出来却卖不出去，顿时陷入了危机之中。

一开始就喜欢把摊子铺得很大，几乎是一些创业投资者的共性，殊不知种种危机就蛰伏其中，一不小心就可能爆发。同时，在经济快速增长的时候，人们容易信心超支，对未来估计过于乐观，藐视风险，从而形成投资泡沫，一旦有风吹草动，泡沫瞬间破灭，投资者就会陷入危机和困境。

投资者应从风险与收益平衡的角度考虑企业的投资导向，选择合适的投资项目，并且将投资规模控制在适度的范围内。在具体投资时，应将资金分批次、分阶段投入，尽量避免一次性投入，应留有余力，以防万一环境变化，风险发生，手中再无资金可以周济，以致满盘皆输。

3. 过度相信他人，不亲自进行市场调查

一位北京白领因所服务的外资企业准备撤出中国而失业，就想寻找一个合适的项目自己投资做老板。听到消息后，一位朋友跑来向他竭力鼓吹项目的美好前景，并说如果他相信自己，“只要你投资 20 万元，其他一切事情全部由我来做。到时候，咱们俩五五分成。”这位朋友又一一列举了自己的市场调查数据，分析了市场前景，结论是：项目前景一片光明。这位白领受朋友蛊惑，不仅对 20 万元投资一口应允，而且在将钱交给那位朋友之前，也没有亲自或委托他人重新对这一项目的市场前景和这位朋友的办事能力进行任何调查。结果他的朋友拿到钱后，没多久就将项目做垮了，这位白领的 20 万元投资当然也跟着打了水漂。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

通常，创业者对他人尤其是亲密朋友的意见都容易过度相信，认为朋友的话即代表了市场的真相，自己无需再对市场进行调查，从而导致投资失败。在做投资决策时，不要轻易相信任何人的意见与建议，哪怕这个人是赫赫有名的专家、你的亲兄弟、你的父亲母亲。毛主席说：要想知道梨子的滋味，就要亲自尝一尝。这是万古不渝的真理，投资者更要牢记在心。

4. 急于获取回报

温州有家私营企业的小老板，看到别人生产某种塑料产品赚疯了，不由得也心急火燎起来，赶紧筹集了资金，决定也要尽快投资上马这一项目。就在这时，他手下的一名技术员劝告他说："老板，你只要将开工时间推迟4个月，我们就能安装调试好一种目前最先进的设备来生产这种产品，产品比现有设备生产的产品要好得多，相信也会畅销得多。"不料，这位老板听了却很不高兴地说："推迟开工4个月？你知道推迟开工4个月意味着什么吗？那意味着我们将白白丢掉上百万元的利润。"并且命令马上开工。但不出那位技术人员所料，工厂开工没几个月，就因为配套技术陈旧、产品科技含量太低而使产品陷入滞销。这位老板不得不重新投入巨资对才开工没多久的工厂进行技术改造。

创业者在初涉投资时，易受眼前利益驱动，而忽视长远利益，采取急功近利的短期行为，这样做虽然能够使企业一时获利，却丧失了长远发展的后劲。投资是一项系统工程，创业者要克服急功近利的思想，更不可杀鸡取卵、涸泽而渔。

5. 不愿寻求投资合作伙伴

国内一家生产消毒液的知名企业，在"非典"之前，就面临着市场需求与企业生产能力不足的矛盾。面对这种情况，有人提

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

议找“外援”，以“合资”方式弥补资金缺口和化解投资风险。但该企业老板却担心无法控制合作伙伴，同时认为有那些找伙伴、谈合作的工夫，不如自己慢慢滚动发展，因而将此建议束之高阁。后来突然出现的“非典”疫情和急剧放大的消毒液市场，终于让这位保守的老板吃到了苦头，不但没有赚到本来应该赚到的钱，而且被其他几家同类企业借着“非典”契机一举超过，沦为业内的二流企业。

投资者在投资活动中，既要讲独立，也要讲合作。适当的合作（包括合资）可以弥补双方的缺陷，使弱小企业在市场中迅速站稳脚跟。如果创业者不顾实际情况，一门心思单打独斗，就很有可能延误企业的发展。毕竟，分享利润总比没有利润好。

6. 迷恋主导权而寻求过度弱小的合作伙伴

为了在合作项目中拥有更大的“话语权”，享受说了算的痛快，两年前，苏北某知名造纸厂放弃了与许多大企业及颇具实力的投资机构的合作机会，而决定与一家小型企业洽谈合作，共同投资一个新项目。谁料在合作项目执行接近尾声时，突然出现一个意外情况——该工程的排污项目验收不合格，需要再投入一笔资金进行改造。这家造纸厂向合作方提出共同承担排污项目的改造资金，但对方却向他们道歉，表示自己做这一项目已经是勉为其难，再拿出更多的资金已是力不从心。该造纸厂只好转而向银行寻求贷款，但所贷到的资金离项目所需仍有相当距离。该造纸厂于是寻求其他的合作伙伴来解决资金难题。新找到的合作伙伴希望该厂原来的合作伙伴退出该项目，而后者则坚决不肯退出。三方僵持不下，最后该造纸厂只好忍痛放弃了这一项目。

谁都想说了算，谁都想当“主人”，但主人不是谁都能当的，不是谁都能够当好的，当家做主意味着更多的付出和更大的责任。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业者在寻求合作伙伴时一心追求“话语权”，但软弱的合作者却可能在你需要时，不能给予你及时和有力的帮助，反而有可能使一些更强大的潜在合作伙伴却步不前，弃你而去，使你丧失更多的机会。

7. 合作伙伴选择不当

江苏某乡镇的电子仪表厂是一家刚刚起步的企业，为加速企业发展速度，该厂准备开发一个环境监测仪器新项目。但因自身实力不足，便决定寻找一个合作伙伴，共同开发这一项目。费尽九牛二虎之力后，终于找到一家愿意出资 100 万元的企业。大喜过望的电子仪表厂合资心切，对该企业只作了一番肤浅的了解，便草率地签下了合作合同。签约后半年，电子仪表厂即发现合作伙伴对合同缺乏诚意。该厂为加快项目开发速度，资金总是按时到位，而合作伙伴答应的 100 万元投资却一拖再拖，最终影响到项目开发速度，丧失了抢占市场的最好时机。

创业者因急于发展企业，对合作方的信誉、实力疏于考察，极易为企业留下隐患。在涉及到资金投入时，一定要强调资金的到位期和资金到位的比率。

创业者在合作合资前，务必对合作伙伴进行全方位的调查研究，对合作伙伴的品行、经营能力、资金实力等等，都要有详实的了解，以减少投资风险。

8. 未与合作伙伴达成共识就实施

某科技开发公司发明了一项专门用于检测蔬菜水果农药残留量的新产品——检测液，但因其严重欠缺开发资金而无法投入生产。一位投资者十分欣赏他们的研究成果，决定与其合作，投资 50 万元，扶助其产品投产。新产品生产出来后，问题却出现了，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

投资方对生产方的市场运行方式有着完全不同的看法。自视为“救世主”的投资者，在不了解行情的情况下强行要求对方改正，而对方又觉得自己没有什么不对，执意不肯听从，双方僵持不下，迟迟达不成共识。拉锯战影响到公司的生产和市场运作，更重要的是影响到公司士气，人心涣散。公司很快陷入面临破产的险境，投资者的50万元也因此而打了水漂。

作为一个投资者，需要的是耐心与细心。不能认为自己是投资者，就颐指气使，将自己当成救世主和百事通，这样极容易引起合作者的反感，激化矛盾，导致两败俱伤。一个理智的投资者，应学会尊重合作方的意见，并尽力弥补对方在管理、市场等方面的不足，做到有节制、有分寸，遇到问题充分交流，必要时要能够求同存异，克己从人，以争取双方利益的最大化。

9. 选择实力远超过自己的投资伙伴

几个刚毕业的大学生决定自主创业。他们看好了一个很有市场的投资项目，但因自己刚毕业，经济基础薄弱，不得不寻求投资合作伙伴，以求利益共享、风险共担。经过多方考察，他们选择了一家极具实力的大型企业，对方为这一项目投入了足够的资金，同时也占据了大部分的股权。资金问题解决了，但在经营、管理、人力等诸多问题上却达不成共识。由于对方是大股东，根本不按这几个大学生的思路运作，结果不仅项目失败，还挫伤了几个大学生的创业信心，使其在破产的边缘徘徊。

这几个初出茅庐的大学生们抱有“大树底下好乘凉”的想法，单纯认为只要有了资金，其他问题都好解决。而事实上，由于合作伙伴过于强大，揽权、抢权意识强烈，几个人虽然有知识有想法，却陷入英雄无用武之地的尴尬当中。尤其是对于刚出道的创业者，在以股权融资的时候，一定要考虑双方力量的平衡问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

虽然不能一心想着“制住”对方，但也一定要随时警惕被对方“制住”。

10. 进行没有希望的“友情”投资

王、李两位先生同为一企业下岗人员，创业时这两位兄弟般的好友同时经营了两家同类性质的公司。开始的时候，双方的经营状况还差不多。但一年之后，当王先生开始考虑如何壮大自己的企业，考虑长远发展的时候，李先生却资金耗尽，面临破产境地。求贷无门的李先生着急地求上门来。面对多年的朋友和同事那羞愧落魄的样子，王先生明知李先生根本不是搞企业的料，但还是毫不犹豫地答应将原计划用来扩大生产的资金资助好友。然而几个月之后，李先生花光了借来的钱，可企业却毫无起色，而王先生也因为这笔不小的“友情投资”，使公司因资金紧张而陷入恶性循环，一蹶不振。

商场不认友情，只讲事实。王先生在明知道对方能力不行的情况下，顾及友情仍勉强将自己本来不多的资金投资，结果既没救活好友的企业，也使自己沦入困境。投资者在投资时，一定要记住，感情代替不了理智，不要被感情的温情面纱蒙蔽住眼睛，迷惑了头脑，最后为了“讲感情”却伤害了双方的感情。

11. 情绪化的投资策略

赵先生是一家集体企业的经理，几年来，连续投资的几个新项目均因各种各样的原因流产了。一系列的投资悲剧使他受到周围人的奚落和怀疑，这让他的自尊心大受打击，也更激起了他的“斗志”。恰巧这时，有一下属呈上一个据说是一本万利的新商机，急于翻本和挽回形象的赵经理连细看都没有，更别说什么科学评估该投资项目了，当即批准。用赵经理的话说就是：“一回不成，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

两回不成，我就不信这回还不成!”可惜市场很快回了话：他的投资又泡汤了。为了这一次又一次的投资失败，赵经理的精神几乎崩溃。

不害怕失败是好事，失败乃成功之母，但胆大不等于鲁莽。创业者因无法忍受屡屡投资失败的压力，激起赌徒心理，以情绪化的思维决策方式去决定投资方向、投资项目，则必败无疑。情绪化是最可怕的投资陷阱之一。

一个创业者在任何情况下，都必须有清醒的头脑，冷静而客观地决策，如果觉得自己把握不住，可以请专家或组织智囊团来帮助自己，不能让情绪左右了自己的头脑，导致投资一错再错。

12. 轻易放弃投资项目

江苏一家乡镇企业经过严格调查、慎重考虑，终于选准了棉花加工这一投资项目，踌躇满志地着手兴建。一切工作都按计划进展得十分顺利，但项目进行到后期，却遇上国家对纺织业的结构进行调整（压锭），棉纺市场一时趋于疲软。该厂领导因此惊慌失措，就像握着一个定时炸弹，一心急于脱手。谁知当他们刚刚以低价将该项目转手后，戏剧性的一幕出现了：随着国家对纺织业结构调整的步伐迈向深入，棉纺织市场发生了强烈的反弹，接手该项目的投资者迅速将项目完工，因此大赚了一笔。

面对瞬息万变的市场，投资者必须保持良好心态，冷静分析：变化是长期的，还是暂时的？是政策性的，还是市场性的？惊慌失措只能导致决策失误，决策失误又必然导致投资失败。

投资者在决定上马一个项目时，就应该对市场和政策的各种变化做出预测，并有针对性地应变。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

13. 光靠运气进行的投资

辽宁的朱先生本来并不是优秀的弄潮儿，但良好的机遇使他一下海就连着挖到了好几桶金，而且这几桶金的份量都还不轻。这使他信心倍增，认为命运之神站在自己一边，他怎么都能赢。前不久，他又看中了一个新型铝合金门窗项目，毫不犹豫地投入了大量资金，但这次他却没有那么好的运气，产品销路非常不好。投资方向的错误使其备受打击，经济上也受到很大损失。

几次好运气就让朱先生得意忘形，认为自己无所不能，可幸运不能永随。以运气为拐杖来度量财富之路，早晚要跌跟头。这次投资失败给了郭先生一个教训。“好运连连，一帆风顺”，只不过是人们的一种美好愿望而已，在现实中是不可能的事。

投资是一门科学，要尊重其规律，否则受到惩罚，只能算是咎由自取。

14. 对合作缺乏真诚频频违约

赵先生精明过人，人称“小精灵”。在与一家企业合作共同开发项目时，为了让自己占到更大便宜，他在脑子里把小算盘拨了又拨，极力寻找合作条款的空档，不按合约规定办事，屡屡推诿、延迟、压缩投资时间和数额，寻找各种借口让对方替其出资、垫资。对方也并非傻瓜，他的小九九很快被察觉。因为他的失信行为，使对方对合作丧失了信心，从而在投资上与他相互扯皮，大大延长了项目的开发时间。当他们共同开发的产品上市后，竞争对手的产品早已在市场上广泛推广。留给他们的只是残羹冷炙，投资回报少得可怜。

私心太重，合作缺乏诚意，不信守承诺，是投资合作中常见的事，亦常常成为投资失败的诱因。事实上，一个人太过聪明，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总企图在合作中占点小便宜，把合作伙伴当做傻瓜，结果一般都会是“聪明反被聪明误”。一旦双方反目或互相扯皮，受损失的是合作双方。

作为一个投资者，如果你打算寻找一个合作伙伴，你就一定要有与对方真诚相处的准备，1 加 1 等于 2，1 减 1 就是零，1 虽比 2 小，但却大于零。所以，如果你不能做到与合作方真诚相处，最好还是一个人单干。

15. 迷信专家，过于相信专家的能力

山东一家啤酒厂为了在南方某市开发新市场，精心从厂里挑选出几位“行家”派到该市坐镇。行家们到了那座南方城市，沿用在北方老家的成熟办法进行操作，谁知结果却是出力不讨好，市场反应极为冷淡。当有人向厂长汇报时，这位厂长答道：“万事开头难。他们都是专家，不用担心，应该相信他们。”抱着这种思想，尽管长时间见不到投资效益，厂长却表现得极有耐心。等来等去，等了一年，又等了一年，等到第 3 年，这位厂长按捺不住了，他信任的那几个专家在南方的厂子，投出去一堆金子，抱回来的却是一堆砖头。职工怨气冲天，厂长亦自感无法交待，只好打发那几位灰溜溜的专家回家待岗。

近年来，经常会有一些自称专家的人在各种媒体发布消息：“在未来若干年内，某某类型的产品将更符合时代的要求，成为领导消费潮流的主导力量。”总会有很多人认为机不可失，在未进行市场调查时，就赶紧投资上马生产这一产品。面对周围人疑惑的目光，他们总会朗朗解释道：“这可是某某专家说的，绝对不会错。”所以，一年到头总会有许多这样那样的专家在媒体上指点江山，也总会有许多听了专家的话而投资失败的倒霉蛋指着专家骂娘。专家不是万能的。投资者对专家在投资中的作用往往不能准

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

确定位。对专家的话偏听偏信，当专家出现失误时，因他们是专家而仍睁一只眼闭一只眼，结果往往造成投资失败。

创业者不能过分迷信专家，既要听他们在说些什么，又要以自己的智慧加以判断、斟别；对专家既要大胆使用，又要合理地监督。只有这样，才能发挥专家在投资中的功效，增加投资的成功率。

16. 只相信金钱操纵市场

“只有不合格的投资，没有不合格的项目。只要舍得投入，再不好的项目也能产生好的收益。”这是浙江某塑料制品厂厂长的“投入万能论”。为了体现自己的投入万能论，这位厂长收购了当地一家任何人都不看好的濒临破产的企业，对它进行了大规模的投资。从“根”上开始，对该企业的设备、厂房进行了全面的升级换代，同时投入巨额资金打广告。然而天不遂人愿，这个厂生产的产品就是无人问津。尽管厂长咬紧牙关，进一步加强了广告投放力度，但市场反应依旧。不久，厂长终于支撑不住败下阵，这项投资以全面失败告终。

过度迷信金钱的力量，不听人劝，投资没有前途的项目，是投资者常犯的错误。须知即使是市场经济，金钱也不是万能的。创业者如果执意要用金钱的力量使太阳围着月亮转，这种违背客观规律的做法，必然要受到惩罚。

17. 对广告认识不足

一个新崛起的化妆品生产厂老板，目睹了同行前辈们通过大力的广告宣传造成的销售旺盛局面后，颇受启发，也准备投入10万元将企业好好宣传一下。一位下属建议说：“经理，10万元似乎不够，恐怕难以使宣传到位。而不到位的宣传，是达不到你所预

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

期的宣传效果的。”老板却不以为然地说:“不就是上上电视，发发传单吗？10万元还不够？肯定够!”结果，10万元花出去了，人们依然对这个厂子和这个厂子的产品毫无印象。

创业者对于广告宣传缺乏认识和理解，从而做出错误的广告宣传策略，不但达不到宣传效果，也浪费了企业宝贵的资金。有时因为广告宣传主题不到位，反而会弄巧成拙，影响企业形象，阻碍企业产品的销售。

广告是一门学问，学好了可以帮人成事，学不好也可能坏事，这一点创业者不可不察。

18. 缺少谈判签约经验

一日，一家同类大企业的管理者在参观一个民营小厂的新项目后，表示非常感兴趣，希望能与该厂合作，共同发展。对此，这个民营小厂厂长当然是求之不得。在谈判中，没什么经验的小厂厂长对于对方的种种要求满口应允，很快与对方签订了合作协议。但这位厂长在合同的执行过程中逐渐发觉，合同中有许多条款对自己的发展非常不利，如合同规定了产品由对方包销，却未明确产品的价格和定价方式。而合作的结果也表明，这个民营小厂厂长辛苦半天，最后不过是在为对方做嫁衣裳。

创业者在谈判签约的时候，往往心情激动，抱着一种“受人恩泽”的感觉，同时因为缺乏经验，缺乏合同知识，在对合同条款没有弄清吃透，缺乏深刻细致理解的基础上，便草草与人签下合同，等发现合同不公平，甚至上当受骗时，往往为时已晚。

创业者要认真学习合同方面的知识，有条件的话，不妨上上商业训练班，增加一些这方面的操作经验。同时要明白，任何商业合同原则上双方都应该是共同受益的，在商场上没有人会向你施舍，所以不必存在什么感恩心理。抱着一种感恩戴德的弱者心

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

理与人谈判商业合同，有百害而无一利。要学会在谈判、签约时争取更多的主动权，在坚持自身权益和必要的妥协之间寻求平衡。签合同时，尽可以讨价还价，一旦合同签订，便要严格履行。

19. 只求盈利不进行创新

于某是一个很有能力的创业者，两年不到的时间就将自己的企业打理得井井有条，生产稳定，产品畅销，盈利丰厚，在苏北颇有名气。时间一长，他就在生产管理、产品开发及市场营销上形成了套路，不肯越“雷池”半步，相信“以不变应万变就是企业的生命”，认为企业产品只要销路好、盈利高，就不需要再寻求变化，不需要再研制开发新产品，不需要再进行创新投资。为此，他还特别制定了绝不“另起炉灶”的固城守池发展战略。结果没出两年，就被同行们挤出了圈子。

作为一名投资决策者，在市场竞争白热化的今天，如果紧抓住昔日的辉煌不放，不思进取，安于现状，就无异于自杀。拒绝创新投资的直接结果就是产品老化，使企业自身竞争力下降，为竞争对手打开缺口。

投资者应有“忧患”意识，在企业今天尚能赢利的时候，想到企业明天假如不能赢利了该怎么办，绝不能好大喜功，固步自封。须知办企业就好像逆水行舟，不进则退。好的投资者都是“生产一代、储存一代、设计一代”，永远充满新意。

20. 忽视无形资产

天资聪颖的吴某白手起家，在备尝创业的艰辛后，总算天遂人愿，利用本地丰厚的自然资源柴蒿，苦心研制出了新型保健产品——蒿茶，一上市就大受消费者欢迎，利润一天高过一天。吴某企业兴旺的时候，当地商标注册代理机构多次登门拜访，劝其

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

花点钱为自己的产品申请注册商标，但吴某根本不予理会，认为只要市场打开了，这笔投资根本不需要。不久他在市场上发现了与自己名号一模一样的蒿茶产品，一打听，对方已经对商标注册，自己反成商标侵权者了。眼看煮熟的鸭子白白飞了，吴某难过得吃不下、睡不着，悔当初不该为省一笔钱而铸成大错，丢失了本属于自己的“无形资产”。

导致吴某这类现象出现的原因，主要是创业者对企业无形资产（如商标权）认识不足，结果常常是自己生了半天火，却热了别人的炕头，造成企业不必要的财产损失（包括无形的与有形的）。这种局面一旦形成，创业者要么花巨资买回本属于自己的东西，要么另起炉灶，退出先前已占领的市场，无论哪种结果，都会给创业者造成损失。企业的无形资产与有形资产一样，需要创业者悉心呵护。

创业者不要认为投资就是设备、厂房等一些看得见、摸得着的东西，有时，那些看不见摸不着的东西更宝贵，比如企业形象、企业商标权等等。投资者要重视无形资产，不断维护自己的无形资产，使其能保值增值。

21. 忽视投资回报，投资陌生行业

经营刚上轨道的食品厂张厂长求财心切，马不停蹄地打算上马一些新项目。张厂长喜欢读书看报，知道现在专家们都在讲企业经营要多元化，因此他决定到一个完全陌生的行业内一试身手——办个服装厂。由于张厂长从来没有搞过服装，对服装行业两眼黑，而他在食品行业积累的经验在服装行业又完全用不上，结果不到1年，张厂长的服装厂就败下阵来，而且还拖累了主业。

一个企业经营者爱学习、有上进心是好的，但张厂长在学习时却不善于分辨，忘记了对于一个投资新手来说，不熟不做乃是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一条普遍法则。

盲目进入不熟悉的新行业，不但不能发挥过去积累的经验，还浪费了宝贵的时间和资金。

22. 对投资项目认识不足

VCD 机曾是一种高档耐用的消费品。几年前市场前景非常看好时，南方某企业决定改行做这种产品。这虽然需要一笔非常大的资金，但他们经过多方筹措仍坚持了下来。可惜等该厂产品上市时，其他跟风者的产品也接踵而至。市场陷入了价格战的泥潭，而该厂却没有足够的资金去与别人打价格战。在最初的一批货卖了 100 万元以后，该厂的产品便再也销不动了，不得不乖乖地退出了 VCD 机市场。经此一役，该厂元气大伤，至今未能恢复。

一个赚钱而技术水平要求又不太高的产品，肯定会吸引一大批跟风者，市场很快就会达到饱和状态，而一旦达到饱和，必定会有大规模的价格战。一个企业领导者必须对国内市场这一特性有充分的认识。如果企业资金实力不足，营销也跟不上，那么必死无疑。

投资者应冷静评估投资项目，对自身实力和目前市场状况保持清醒认识。南方这家企业在确定上马 VCD 机项目之前，就必须对 VCD 机目前已经达到的社会保有量、产品市场容量、自身实力、竞争者状况等进行充分调查，并作出客观评估，以此作为投资依据，决定该项目是上马还是不上马，上马又胜算几何，是否有别的更好的可替代项目。

23. 不根据市场变化调整策略

几年前，某燃气热水器厂正筹措上马一新项目时，从媒介中得到一条市场最新消息：市场风向将发生某种转变。这种转变将

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

使该厂正在进行的燃气热水器项目变得不合时宜。厂长心里十分矛盾，为自己已投入的数十万元资金痛心不已。后又一想，现今市场风云多变，一时的信息不利并不能代表未来，也许这一项目建成后，市场需求的风向又会转过来。他决定继续对这一项目进行投资。结果，当他又投入了数十万元建成新项目后，因为市场风向一直并未如其所愿地发生转变，各种电热水器挤占了传统的燃气热水器市场很大的份额，使这家工厂损失惨重。

投资者获取了有利的市场信息，但不能正确地分析投资的利弊得失，并以此来调整原有的投资策略，趋利除弊，而是抱持一厢情愿的心态，这是导致这家燃气热水器厂投资失败的根本原因之一。

投资者在投资项目的执行过程中，应时刻注意市场趋向的变化，努力使项目与市场趋向保持一致。一旦出现新的情况，应根据变化后的情况随时做出调整。如果市场情况发生重大变化，原有投资决策已变得明显不合理，就应壮士断腕，以避免造成更大的损失。当断不断，必会反受其乱。

24. 目的不明确的投资

皖南一位王先生意外地得到了一笔海外亲戚数目可观的遗赠，便筹划创业、投资，没有做出相应的策略和规划就到处设厂，不计成本地四处投资。如在媒体海外投资热的鼓动下，匆匆前往越南设厂以“小试牛刀”；在国内很多地方也不惜血本兴建了很多工厂，终因经营不善而纷纷倒闭。

一些投资者在投资过程中，对未来目标没有一个明确的认识，对自身能力也不清楚，因此常常会出现许多目标夹杂在一起，分不清谁先谁后的情况。而一旦这位投资者手中资金丰裕，便容易出现撒棒子面的情况，将资金撒得到处都是，不分主次，不分轻

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

重缓急。表面看起来，似乎最不济也可以弄个广种薄收，但投资却不是种庄稼，广种薄收很难，颗粒无收的情况却经常发生。如此投资，时间一长，再丰实的仓廪也会有撒光的一天。

外面的世界很精彩，外面的世界也很无奈。对于投资者来说，不管你手里有多少钱，每一分钱都是宝贵的。花每一分钱都要精打细算。好的主妇在持家的时候，都知道一条经验，就是未算人先算出，建议各位在向外撒钱的时候，也学学这些好主妇的持家经验。

25. 盲目追求轰动效应

商品房开发是近年来房地产开发的一大热门。喜欢制造轰动效应的胡老板，刚起步就筹集上百万资金，大张旗鼓地干了起来。胡老板的“生猛”劲儿引起了社会各界的广泛关注，再加上他在商品房开发中创造并且不惜代价通过媒体推广的一系列所谓新思维、新理念，使他迅速有了知名度，一时间成了新闻人物。消费者的抢购热潮使胡老板开发的商品房一度脱销。然而好景不长，在他正为自己“英明”的投资决策沾沾自喜时，接踵而至的财务赤字却令其焦头烂额。微薄的利润加上庞大的开销，使企业已无法维持正常运转，巨额贷款也已无力偿还。名噪一时的他，不得不偃旗息鼓，宣告破产。

有些投资者喜欢盲目追求轰动效应，一开始就把摊子铺得很大，手里有百万就恨不得去做亿元的生意，好像只有这样才算善于投资。其实，危险就潜伏在里面。巨龙一旦不能腾飞，庞大的身躯陷入沼泽地就无法自拔。名气再大，如果运作不好，也会像烟花流水，稍纵即逝。不要寄希望于媒体的炒作。一味造势并不能给你的投资带来好的效益；更不要贪大求全，在投资的实际操作中，要将你的资金根据客观情况进行科学的分配，尽量避免不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

必要的投资。然后扎扎实实，一步一个脚印地培育好自己的市场。只有这样才能水到渠成，获得理想的收益。

26. 项目与现实不相符

私企老板董某几年前出国考察时，发现了一个很有发展前途的产业——高尔夫球场。回国后，他带着梦想马上信心百倍地开始投资兴建。由于这一产业牵涉面很广加上人们认识水平有限，人单势孤的董老板耗费了大量资金，项目却难以取得实质性进展。眼看钱囊将空，万般无奈之下，董老板只好将项目推向市场以寻求资金。但由于他的高尔夫球场项目宏大，资金回收周期长，其他投资者总是犹豫不决，不肯迅速与董老板结盟。一拖再拖，董老板终于资金耗光，跌入了无底的深渊。

理想与现实总是存在巨大差距。董老板的问题就在于，看到了产业的新颖性与市场前景，却没有考虑自己的胃口是否吃得下。一旦发现自己一个人吃不下，想找人帮着吃时，又因为缺乏前期铺垫，临上阵现磨枪，很难一时就找到一个或几个和自己“饭量”一样大，而且对这顿“饭”还感兴趣的人。

董老板留给我们的教训是：不要选择与自己的实力不相符的投资项目，在进入新兴产业或选择新鲜产品时，要充分考虑产业或产品的市场培育期，考虑自己是否有能力承受漫长市场培育期的消耗。如果觉得自己一个人承受不起，就需要找好帮手一起来承受，如果找不到合适帮手，就宁可不碰这个项目。要知道海里的鱼再大，也不一定属于你；嘴里的鱼再小，总比看着海里的大鱼强。

27. 对高科技产品搞长期投资

一个以生产新型包装材料为主的加工厂正在努力寻找新的发

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

展目标时，一个科研机构负责人带着他们研制的高新科技产品——“新一代软饮料无菌包装盒”前来洽谈。该厂认为，如果自己搞研发在时间上肯定不占优势，何况据他们预测，合作的第二年就可以实现收支平衡，第三年开始盈利，于是一口气与对方签订了5年的投资合同。然而，这种乐观的预测很快就被现实打得粉碎。在新品上市第二年，市场上就出现了科技含量远胜于它的同类产品，消费者的目光也随之转移了方向。该厂的5年投资尚未赢利，就被阻塞了获取利润之道。

创业者目光短浅，不从发展的角度看待高科技项目，错误地度量投资项目的生命力和产品的生命周期，在升级换代日益加速、产品淘汰速度愈来愈快的高科技领域，盲目进行长期投资，必致惨败。

28. 忽视与投资相关的地理环境

张先生在一个偏远的山里偶然发现一种极具开发潜力的产品——富含矿物质的优质矿泉水，暗自窃喜的他在偷偷经过一番简单调查、分析后，便急不可待地投入资金进行开发。一番努力后，矿泉水灌装厂终于建成。就在这时，张先生发现了一个新问题：面对绵延曲折的羊肠小道，他该怎样将产品运出去？修这段山路需要投资至少10倍于建矿泉水灌装厂的资金，这已远非张先生力所能及。张先生苦思无策，只好忍痛割爱，空手而归，白糟踏了一笔投资。

在分析投资的客观环境时，相关的地理环境和基础设施建设是创业者绝对不可忽视的因素。如果你小视它们的作用，那么必然埋下失败的隐患。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

29. 不能投资在未来领先的技术

为使自己的创业马到成功，初涉商海的山东人侯某灵机一动："购买别人的技术专利，拿来自己'做窝下蛋'，岂不既省去了大笔开发费用，又可在时间上先发制人?"选来选去，他选定一项自认为大有前途的技术，决定投巨资将这项技术的专利权买下来。有人提醒他这项专利虽然现在看好，但操作周期太长，而且，听说某某研究所有一项更先进的技术已将开发完成。现在购买这项技术，可能很快就会过时。侯先生却不听劝告，执意投资。当他将这项专利技术买到手，并且投资将其转化为产品后，人们已不再需要它了。

创业者在选择投资项目时，目光短浅，不能把握市场未来的发展方向，投巨资购买眼看要落后的技术，遭受损失就是理所当然的了。当一项投资花费巨大，可能需要较长时间才能收回成本并获得赢利时，投资者就不但要考虑它的现在，还要考虑它的将来，一项产品现在有市场，不等于将来也同样有市场。

30. 拒绝赚钱的小企业投资赔钱的大公司

山西某合伙企业为加强企业在市场中的影响力和竞争力，决定采用收购企业的投资策略。摆在他们面前的有两个可选择收购公司的方案，一家是一直赚钱但规模极小的小企业，另一家则是现在赔钱未来也不见得赚钱但规模很大的大公司，到底该选哪一家呢？思来想去，他们认为自己投资收购企业，本身是为了迅速壮大自己，小企业即使再赚钱也一时难以达到这个目的，便决定投资收购那家大型企业。完成投资收购后，无论他们在原投资基础上又多投多少资金对大公司进行各项调整，其效益依旧非常差。被收购的大企业就像一辆巨大的破车，拖着收购企业的"后腿"，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

使他们有苦难言。

将企业迅速做大做强确实是许多人日夜梦想的事情。但饭要一口一口吃，事情要一件一件做，想一口吃个胖子，不是个好办法。认为收购一家现在赔钱将来也不见得赚钱的大公司，比收购一家一直赚钱的小企业强，这是一个糊涂的想法，企业收购要讲目的，但不管什么目的，企业总要以效益为第一，虽然有些是短期效益，有些是长期效益。企业在收购的时候，还要考虑优势互补，只要能够做到优势互补，暂时赔点钱也不是什么大事。

31. 投资时无视银行支持

民营企业老板施某自从涉足商海，依靠自身力量有所成就后，便渐渐藐视来自银行的支持。在制定一项对当地来说具有标志性意义项目的巨大投资计划时，因该项目备受当地社会各届人士的关注，施某头脑一热，脑海中的非经济因素就占了上风。他向外界扬言，不向银行借一分钱，仅凭自身积累进行该项目的投资。不幸的是，在投资运作中，尽管他使尽全身解数，运行资金仍旧很快告罄。他不仅不反省，请银行帮助，还依然将手头回收的有限资金不断投放到该项目中，使大笔资金被套牢。施某的企业最后终因资金链断裂而垮台，那项对当地具有标志意义的项目也不得不中途转让他人。施某最后里子面子都没得到。

投资者投资失败的一个主要原因是，投资项目的资金运作发生了问题。施某的教训是：不论你的志气有多高，你的魄力有多大，都不要轻言放弃银行支持。即使自身财力大，生意兴旺，也不要轻易得罪银行界人士，还要尽力与当地银行界搞好关系，因为你不知道什么时候会需要他们的支持。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

32. 盲目追风的投资

正当苏南某针织企业总经理为企业效益不断下滑而忧心忡忡，为企业下一步的发展方向和投资方向而举棋不定时，有人提出：现在保暖内衣正火，生产保暖内衣的人都赚了钱，不如我们也生产保暖内衣，一定能够赚钱。“一席话点醒梦中人”，该总经理眼前顿时一亮，当即决定投资生产保暖内衣。不久产品生产出来了，却因为款式老，又没有钱打广告造势而乏人问津。产品下了生产线就直接进仓库，进到仓库过不了几天就变成处理品。变成处理品即使打到3折4折，仍旧没有人要。想转产，有限的资金全都花到保暖内衣上了，束手无策的总经理只好天天骂那几个出主意的人，但将他们骂个狗血淋头也没有用了。

经商跟炒股一样，看到别人赚欢了，以为自己进入这个领域一样可以大捞一笔，其实进去才发现自己错了。投资者在制定投资方案时，完全无视自身条件，只知盲目跟风，这在中国企业界几乎成了一种病。盲目追风的投资，容易使投资者对投资风险估计不足，因而准备亦不足，一旦出现问题便不知所措。面对市场的风云变幻，投资者不是不能跟风，而是不能盲目跟风；不是看到有人在前，哪怕项目再赚钱也不上，而是要瞅准时机上，一上就要上个准。

33. 用短期借款搞固定资产投资

湖北一个新组建的农副产品加工公司，为了事业的高起点，急不可待地购进了一大批设备。不久就发现，要安置新设备，现有的厂房远远不够，需要建新厂房。可建新厂房需要很大一笔投资，为采购设备，公司账上资金已几近枯竭。无奈之下，只得求助于银行。几经周折，总算以备料的名义，从银行贷来了一笔款。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

该公司将这笔贷款投入到新厂房的建设当中，却忘了这是短期贷款。新的厂房刚盖完，还款的时间也到了。公司还不上银行的借款，银行就申请法院将公司原有的厂房带新盖的厂房和机器设备全给查封了。这家企业一时落入了进退无路的境地。

借钱没什么不对，几乎每一家企业都有过借钱的经历。这家公司错在用银行的短期贷款搞固定资产投资，这是公司财务管理上的大忌，将会大大增加企业的投资风险，并有可能危及企业的正常运作。所以，作为企业管理者，对一些基本的财务知识一定要懂，不懂就要花时间认真去学，否则早晚要吃大亏。其总经理史玉柱后来总结自己失败教训的时候就说：我失误就失误在那时候不懂财务知识，将流动资金大量投入固定资产建设，结果使企业流动资金枯竭，企业也受此拖累，最后支持不下去了。

34. 受虚假报表误导的投资

某公司为了加强自身的竞争实力，站稳脚跟，决定向某一兄弟企业投资。合作前，投资方只提出一个要求，希望对方能提供一份近期财务状况的报表，表示只要对方财务状况良好，就会投资。对方很快将一份详细、清晰、完整的财务报表送达。看过报表之后，公司老总当即拍板，一锤定音:“这家公司财务状况不错，可以投资”。于是，大量资金不断流入对方的账户。然而，投资不久，却传来了被投资方宣布破产的消息，公司的一切投资也随之化为乌有。

财务报表的确是投资者了解目标企业财务状况最便捷的办法，但并非最保险的办法。因为一家企业的财务报表不见得能准确反映这家企业的真实状况，即使它符合一切适用的会计准则。因为各种原因，财务报表本身存在一定的缺陷和误差是可以理解的，也是为规则所允许的。盲目迷信公司财务报表的人，常会因为财

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

务报表中的误差和缺陷，或财务报表的制作者有意无意的误导而做出错误的投资决策。

投资者在投资决策过程中，应正确看待财务报表的地位和作用，首先保持一种怀疑的态度，再慢慢去斟别，同时辅以其他手段，从而做出正确的投资决策。应尽量避免使自己成为不正确报表的受害者。

35. 只重视生产不注重信息设备的投资

某生活用品公司的新产品打入市场后，立刻迎来一片“顶呱呱”的叫好声。这时，一个下属向老总真诚地提议道：“在目前效益良好的基础上，我们是不是对信息通讯多投资，以便更快地获得更多更新的市场信息，保持我们良好的发展势头?”而正为产品销售“开门红”洋洋得意的老总却不屑地说：“那么多的报纸、杂志，还有电视、广播等信息渠道，足以满足我们对信息的需求了。现在市场需求那么火爆，而我们的资金却有限，将有限的资金投资于生产才是真正重要的事。”该公司的信息设备依然保持着陈旧、落后的状态。不久，市场突然转向，该公司却因对信息掌握不及时，对市场变动反应滞后，走上了下坡路。

在当今这个信息爆炸的时代，投资者如果还只注重生产设备的投资，而对信息设备的投资不加重视，甚至置之不理，早晚是要吃亏的。

投资者要避免这种失败，就必须时刻注意市场动向，根据市场情况随时调整自己的经营方针，因而及时、准确地掌握市场信息是十分必要的。对企业信息工作的重视，包括对专门的信息分析人才的重视，也包括对相应设备的重视。进行合理而必要的投资，是一个明智的企业领导应该首先做的事情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

二十六、创业企业如何防范失败

刚创业的企业我们称之为创业企业，以区别于成熟企业。创业企业没有稳定的现金流，没有成型的管理模式，甚至也没有清晰可见的战略。这种企业如何防范失败呢？

有关专家分析了一些创业企业的案例，对创业企业在成长过程中可能遇到的问题以及防范失败的处理方式进行了总结和提炼。

1. 完备的战略计划并不适合创业者

41%的创业者根本没有详细的经营计划，创业者最应具备的是敏锐的洞察力和快速的反应能力。

战略计划是企业在复杂环境下作决策的基础，是指导企业长远发展的“航标”。但是对于创业企业来说，它所面对的环境是复杂多变的；而且由于创业企业所能够控制的资源有限，因此很难改变环境，而它唯一的选择就是适应环境。如果创业者在创业之初就花费大量的精力对企业战略进行全面的研究和计划，然后以此来指导行动，那最终的结果很可能是痛失市场机会。实际上，当一个市场机会被详细调查清楚以后，机会或许已经不复存在了。

在创业环境中，研究分析和实践行动是密不可分的。胜任的创业者往往能够潜心其中并随机应变，一旦问题出现，他们不会退缩，而是开始寻找解决方案，迅速堵住漏洞，并随着环境的变化、事情的进展而改变战略。因此，如果创业者过多地关注管理的完整性，那么就无法应对以上这些复杂多变的局面了。换句话说完备的战略计划和成熟的管理方法，并不适合创业者。

这一经验与10年前美国的创业企业也有类似性。据美国1989

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

年某杂志对500家发展最快的公司中的100家企业的创建者总结的数据发现，创业者在最初公司战略计划方面所花的精力极少，只有28%的创业者制定全面的计划。其中：41%的创业者根本没有经营计划；26%的创业者仅有初步的、简单的计划；只有5%的创业者为投资者进行了财务预测。

因此，创业者所具备的最重要的特征是，面对复杂环境而且在没有充分分析的基础上迅速地做出决策，也就是应该具备敏锐的洞察力和快速的反应能力。

2. 在创业三阶段中协调好技术人员与市场人员之间的冲突，要在最困难的时期坚定自己和创业团队其他成员的信念

获得市场是公司实现价值最关键的环节。但是大多数创业企业的特点是，在创业之初都是先有技术、再找市场。创业企业在技术人员占主导地位的情况下，常常会不知不觉地陷入产品观念，也就是认为公司一定要拿出最优秀、最领先的产品。但这往往不是用户需要和满意的产品，结果可能使创业企业偏离市场很远。而作为创业者，需要很好地协调技术人员与市场人员之间的矛盾，缓解他们之间的冲突。多个创业企业的经历表明，如果这个矛盾解决不好，很有可能导致创业团队的解体和创业失败。

通过对若干家创业企业的分析，专家们认为创业企业的发展要经历以下三个阶段：

（1）创立初期阶段，创业企业需要启动资金并建立基本的治理结构。

（2）在公司初步组织起研发队伍以后，创业企业就进入到产品开发阶段。

（3）市场开发阶段。研制出来的产品要能够获利，需要市场

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人员的全力投入，使公司的产品得到市场的认可。

创业企业的决策人不应仅仅做决策、发号施令，更主要的工作应是把握如何协调、如何有尺度地妥协。当我们妥协的时候，我们一定是为了实现一个更大的目标。

3. 没有人可以在创业企业中逃避拼搏

当今世界，通过小聪明或小技巧就获得成功的机会已经微乎其微。

总结各种创业团队的成功经验，他们共有的一条法则就是富有创业精神。创业者对自己所从事的事业有着无限的热爱，始终坚定信心，并锲而不舍地投入工作。清华科技园有一个创业团队，从他们开始创业的近一年时间里，核心团队的5个人，从来没有休息日，几乎每天都工作到晚上十点钟以后。正因为这种艰苦的投入，他们才能以较少的资金、较短的时间开发出合格的产品，赢得了众多合作伙伴的支持并不断成长。

4. 把握好人治与法治的度

无论充满着多么温馨的人情味的企业，也要在公司股东、股权、董事会等方面做出明确的规定，这曾有过血的教训。

西方的企业注重法治，而东方的企业常常更重视人治，在这一点上并没有统一的标准。但是，任何一个成功的企业都会既以制度为基础，又重视以人本为潜力，也可以说是人治与法治的一种完美结合。东西方文化的差异，以及不同的企业、不同的社会背景、不同的人员素质水平，都对二者的平衡产生影响。

通过研究国内的一些创业企业，我们认为，在企业创建的初期，适当的人治是相当有效率的。在很多时候，人治是企业提高效率的最简洁的途径。通过人治，企业就可以减少很多监督和控

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

制环节，小企业就更能够适应多变的环境，增强企业的适应能力和快速反应能力。在创业阶段，企业除了有一个美好的前景之外，其他方面常常一无所有。在这时候，企业要发展，必须对参与的任何人给与足够的信任，给他们以足够大的发展空间，这也许就成为创业企业吸引人的最主要因素。

很显然，如果缺乏监督控制，企业就可能犯错误、走弯路，甚至只因为某一个错误就使你永无悔改机会。因此，创业企业必须把握好人治与法治之间的度。不管哪个创业企业充满着多么温馨的人情味，我们认为在以下几方面必须规则明确：（1）公司股东、股权的变化，一定要按照国家工商管理部门的规定及时办理；（2）公司董事会的构成及董事的责权利要规定明确；（3）公司的财务制度必须严格。这几点也曾是部分创业企业血的教训。

5. 巧用风险资金

获得风险资金并不一定越多越好、越早越好，创业者最忌讳用创业概念“套钱”或“烧钱”。

一份好的商业计划书无疑对创业企业获得风险资金十分关键。我们所接触的创业企业，都在撰写商业计划上花费了大量的精力，但是由于他们对风险投资家的心理缺乏了解和把握，往往走了很多弯路。饱经风霜的投资者都知道，为一家新创企业作详尽的财务预测只是一种空想而已。尽管如此，大部分商业计划还是把大量笔墨花在数字上，而很少涉及真正的重要信息。

一份出色的商业计划应关注一系列问题。这些问题涉及以下对任何创业企业的成功都至关重要的四个因素：人员、机遇、环境、可能的风险和回报。（1）关于人员的问题，主要应包括三个方面：主要创业者的经历怎样？他们拥有哪些资源？别人是否认识他们？（2）关于机遇，在商业计划中应主要讨论两个问题：创

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业企业的产品的市场大不大？市场增长快不快？（3）关于环境，主要应该描述三个方面的内容：行业的竞争环境如何？行业环境有什么样的变化趋势？宏观环境对企业环境会有什么影响？（4）商业计划书中应该清晰地阐述创业企业所面对的风险。回避风险是不理智的，这往往会导致投资人产生反感，并对商业计划书中的一切产生怀疑。在提出风险之后，创业者应该表达出勇敢面对风险的信心并提出解决风险的办法。

二十七、自行创业的八大策略

1. 将创业资金数额降到最低

别举债，别投下家庭储蓄，对成功机会没有很大把握的新事业，不值得你这样冒险。你计划的事业要从结合你个人的才华及专长做起，而且只需要少许现金投入。身为小企业经营者，人们买的是你，不是你的产品。只要你知道如何销售自己，初期投资并不需要准备大笔资金。

2. 对客户要大方

新事业不宜对顾客收费过高，甚至提供免费服务给顾客，让他们知道你能做什么。就算后来没有签约，他们也会介绍其他客户给你。有时，你得用小鱼钓大鱼。

3. 开始时可在家里办公

这样可节省一笔租房费。有位郭先生曾在卧房一角，以一桌、一椅、一台小电脑，开创顾问公司。5 年内，公司收人超过 50 万。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一切从小规模开始，逐渐扩大。

4. 长时间工作

把会计、书信等行政工作留到夜晚。这些事绝对不能占用朝九晚五的时段。这个黄金时段只能用来建立人际关系，作简报，打电话，或与客户面对面交谈。和客户谈了一天，回家后才从事不能产生收人的工作。

5. 爱你的顾客

永远有礼貌地和顾客说话，不论他们有时多么令你生气。记住，顾客不仅是国王和王后，还是独裁者，没有人比小企业经营者更清楚这一点。成功者的作法是，为顾客提供更多的服务，超过顾客期望，这是小企业主打广告的最好方式。

6. 失败了要分析原因，切不要简单放弃

往往你放弃了，什么也得不到，若不放弃，重振旗鼓，这失败里面还有成功的因素在暗暗支持着你最终走向成功。

7. 独自经营

开始创业时，避免邀其他人合伙。合伙就像婚姻，你愿意接受这样的束缚吗？更何况，统计显示婚姻的合伙关系，两对中就有一对以离婚收场。一般来说，如果你想创业，最好自己单干。当然，这得由你自己决定。

8. 安排休闲时间

尽管待办事项堆积如山，也要强迫自己星期六或星期日休息一天。你损失的那一天，会因为下周工作效率增加而得到弥补，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而且家人和顾客也希望你这样做，因为休假使人愉快、有益身体健康。

二十八、白手起家之奥秘

身价在10亿美元以上的497名超级富豪中，竟有237名是白手起家！要想成为亿万富豪，有如下五大秘诀。

1. 懂得把伟大创意发扬光大

富豪不一定是某个伟大创意的发现者或发明者，但却是能把伟大创意发扬光大的人。例如全球首富比尔·盖茨，虽然是靠电脑操作系统DOS发迹，但他并不是该系统的发明者，真正的“DOS之父”很早就在一场酒吧斗殴中丧生，享年只有54岁。

2. 脸皮要厚

富豪的行为模式异于常人，经常做出违反社会常规、招致他人忌恨的事。美国最大的零售商沃尔玛的创办人山姆·奥尔顿经常扰乱市场价格。一旦逮到机会，他便伺机向供应商杀价。所以供应商们都知道和沃尔玛做生意不容易。因此，如果你想当好好先生，最好打消富豪梦。

3. 抱紧资产

要想财富长久，就要具备足够的定力，拒绝短期利益的诱惑，抱紧核心资产。微软的比尔·盖茨能够多年蝉联全球富豪榜首，就是得益于他能够抗拒诱惑，不放弃微软的大部分股权。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 有捡便宜货的独到眼光

对于富豪们来说，捡便宜货不是在整个社会都认为很便宜的时候买进。他们认为，一旦某项资产的现价已经低于其“潜在价值”时，就是介入的最佳时机了。

5. 气定神闲地面对投资风险

投资没有绝对赚钱的道理，不过，富豪们一定有办法使自己安度投资的低潮。专家们发现，富豪们大多是玩扑克牌的高手。他们大多生活作息有规律，婚姻生活稳定、美满。有志成为富豪的人，不妨向他们的生活态度看齐。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 7 章

创业启示录

初次创业没有经验，多读别人的创业史很有好处，一来可以受到启发，二来可以激发自己的创业热情。本章介绍的都是小本创业取得成功的典型案例，很适合初次创业者阅读。只要你细心领会，一定会有不小的收获。

一、11 个成功企业人士的故事

1. 有心打工仔终成亿元富翁

郑大清，四川仪陇县人，新建天地集团董事长，四川省“十大创业之星”。他看上去其貌不扬，身价却已达 20 亿，而在 18 年

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前，他只是一个从贫穷农村出来的打工仔。

1985 年 3 月，时年 26 岁的郑大清揣着从亲朋好友那里借来的 70 元钱踏上了去乌鲁木齐的火车，开始了他神奇的创业征程。在走出乌鲁木齐火车站的大门时，郑大清的全部家当只剩下 1 块 2 毛钱和一张在部队用过的旧被子。在老乡的介绍下，懂建筑知识的郑大清当上了建筑工地的班长，一天的报酬是 5 元。一年下来，挣了近 2000 元，这在当时无疑是个让人羡慕的数目。

1986 年 4 月，觉得“有做头”的郑大清又从老家带来了 40 多个农民工，从别人手中转来一个小工程。悲惨的是，在交工后老板跑了，一分钱都没有领到。年底的时候，郑大清没有钱回家。有一位朋友给了他 5 元钱，一天就只吃 1 顿的日子延续了近 10 天。这种悲惨的景况刺痛了郑大清的自尊心，他当时暗暗发誓一定要混出个人样来。

1987 年 3 月，郑大清终于迎来了自己的“春天”，他和新疆制胶厂签订了 13 万元的厂房维修合同，当年 8 月，郑大清按时按质完成了全部工程，对方不但对他大加称赞，还给他介绍了几个小工程。年底清盘的时候，郑大清惊喜地发现：除去各种债务，自己竟然有了 5 万元的存款。这让郑大清坚定了搞小工程的决心。到 1989 年，郑大清完全在乌鲁木齐站稳了脚跟，个人资产也超过了 70 万元。

1989 年下半年，郑大清开始第二次创业，他决定进入流通领域和生产领域。他先是花 20 万元在乌鲁木齐市中区租了一间大型地下室，装修成商场后转租给他人，每年可以净赚 5 万元，同时他还在乌鲁木齐郊区开了两家煤矿。刚开始的 2 年，煤矿和商场为郑大清带来了滚滚财源，但是，摊子虽越铺越大，带给郑大清的却是管理和决策上的大难题，随着时间的推移，经验不足，决策失误等接踵而来，1994 年，两家煤矿相继倒闭，1995 年初，商

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

场也关闭。仿佛就在一夜之间，郑大清从一个百万富翁变成了一个不但身无分文，还倒欠他人几十万债务的穷光蛋。

不过，郑大清没有被困难击倒。1995 年夏，经过仔细考察，郑大清用借来的 100 多万元创办了新疆天地实业贸易公司，第一个项目就是服装商场。这一次郑大清学乖了，把商场租下来自己经营。100 多个员工中 85% 都是大专以上文化，同时实行严格的考核和激励制度。现代企业制度的建立，让郑大清的服装商场蒸蒸日上，利润滚滚而来。

1998 年，郑大清又决定将赚来的钱投入“生钱运动”：投资 2 亿元建起了 3 万多平方米的东方商厦。1999 年东方大厦的营业额达 1.7 亿，2000 年达 2.1 亿。随后，郑大清的事业步入了快速发展通道：酒店、农业、电讯、生产加工；2001 年又进入了房地产行业。目前郑大清已拥有 20 亿的资产，负债率仅仅为 8%……

点评：郑大清的成功秘诀就是敢想敢干，不怕失败，有必胜的信念。创业者最重要的就是要有实干精神，在实干中学习和总结经验。切不要光说不练，光想不练。

2. 有经济头脑才有致富机会

1962 年，孙广信出生在新疆乌鲁木齐一个多民族的大杂院。父亲是当年从山东走西口“盲流”到新疆落脚的鞋匠。家中兄妹 5 人，除他之外，家中最高的学历连高中文凭都没有。高考未果的孙广信去了部队。从那里，考上了军校，成了家中惟一有干部身份的人。“人活着，就要进步。”孙广信从小就想成为一名将军，孙广信在部队里很好强，他给自己定下了 1992 年 30 岁时当师长，然后是将军的目标。他 18 岁进入军营，在部队呆了 9 年。改革的大潮从农村涌向全国，改革春风渡过玉门关，吹遍天山南北，也冲荡着军营。它迅速地改变着人们旧的思维轨迹，也重新校正着

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

孙广信的人生方位。

80年代中期，上级领导派孙广信到某部修理所代任指导员，专门主管生产经营。孙广信带上七八台车从乌鲁木齐开往兰州拉运铝锭和其他物资，往返一趟八九天，半年内就给单位挣了五六十万元。这件事深深地撼动了孙广信。经济王国无异也是一条辉煌的人生之路。脚踩在中华民族1/6的西部土地上，27岁的孙广信心中又升腾起了一阙更加雄壮的乐章："我要用15年时间创办一个全国一流的企业。"

他要求转业没有获准，再次要求复员。几经波折，这位年轻的军官在1989年3月的一天，终于被批准复员，还领到了属于他的3200元复员费。

创业之初艰难起步

他用这笔复员费，同几个部队下来的伙伴，东借西凑弄了3万多元，在乌鲁木齐市创办了一个公司，取名叫"广汇"。意为"广纳百家之财，广交天下朋友"。从此，孙广信在商海中扬起了他生命的风帆。

公司虽于1989年5月2日开业，但却不知道做什么。经过几个月的摸索，他想到了推销。此时，四川工程机械厂、青海推土机厂在新疆报纸上做的广告吸引了他。经了解他得知，这两个厂在新疆的销售势头很不好，每年各厂仅在新疆售出5－6台机器。孙广信毛遂自荐，要求做两厂在新疆的推销代理。但厂方驻疆代表却认为他是个体户，靠不住，最后决定孙广信协助推销，每推销一台推土机，付给他2%的佣金。

说干就干，他靠着自己学过机械专业的底子和当过一年多军事教员的口才，手上拿个全疆企业通讯录就踏上了征程。手上的通讯录是指南，160万平方公里的版图是阵地。哪里有工厂，哪里有大企业，他的足迹就奔向哪里。为了节约钱，他自己带着干粮

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上路。晚上就住在旅店中几十人的大地铺上。有时公共汽车只通到县城，到乡下和团场没有交通工具，孙广信就搭卡车、马车、驴车，甚至步行前往。倘若在旅馆附近可以租个自行车，他便谢天谢地了。

他就这样风沙里来，雨水里去，折腾了半年，行程10万多公里，比红军2.5万公里长征还多4倍，掉了十几公斤肉，跑坏了几双鞋，被汗水浸烂了几件衣服。然而，他却说服用户订购了103台挖掘装载推土机。这个数量是这两个厂家在新疆10年的销售量，孙广信的能量让厂方佩服得五体投地。他不仅得到了60多万元的提成，还被聘为厂方驻新疆经销总代理。

初战告捷转行娱乐

孙广信在推销战场上初战告捷，并没有沉缅于暂时的喜悦，他又以一个军人的姿态谋划企业经济发展的战略。他首先抓住有利时机，向酒店、娱乐行业发起进攻。

1989年晚秋，乌鲁木齐一家以经营粤菜为主的广东酒家因经营不善，老板负债一逃了之。果断的孙广信意识到这将是“广汇”起步的一个阵地，他立即同副手找到原老板助理，经过一夜的分析测算，最后以67万元的价格盘下了广东酒家，并从广州高薪请来5位厨师，还从广州空运来活海鲜。

吃惯了羊肉、牛肉的新疆人，看到那些活蟹、活蛇、鲜虾之类，都退避三舍，谁也不愿花高价就餐。广东酒家仅开业4个月就亏损17万元。没办法，孙广信只得赤膊上阵，亲任前堂经理，并采取猛烈的宣传攻势，印刷了大量的宣传品，派人送到各大部门和公司。一时间，广东酒家前车水马龙，能否在广东酒家就餐成为表明高贵身份的象征。不到半年，67万元的债款如数还清。

接着，广汇公司又技术性地包抄、战术性地推进，相继投资创办了乌鲁木齐当时饮食娱乐业档次较高、具有代表性的“迪斯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

尼乐园”、“香港美食城”、“阳光大酒店”、“凯旋门娱乐城”等8个实体，将乌鲁木齐娱乐水平推上了新的台阶，取得了第一个战役的全面胜利，拉开了广汇公司经济大发展的序幕。

明察秋毫干起外贸

在担任广东酒家前堂经理时，孙广信曾默默观察分析常来酒家吃饭的人员结构，渐渐发现大户宴请的主宾常常是石油系统的人员。这不由激起了他的好奇。经过一番调查后方知，处于大开发中的新疆石油行业，每年都有几十亿的内外贸易要做，因此引来大量海内外客商。孙广信暗暗地想，这些中外商离新疆如此遥远，我们就守在家门口，为什么不能近水楼台先得月呢？他利用工作上的便利条件，与这些石油系统的客商谈天说地，还常常亲自为他们买单，一来二去，便成了莫逆之交。最后，他们建议孙广信做石油生意，并主动给他通路子，找代理商。第一笔生意是进口一批石油钻井零配件。接单后，孙广信单枪匹马地跑了几趟北京，仅用了3个多月的时间，就做成了90多万元的生意，纯利润23万元。小试身手后，孙广信迅速确定了“第二经济战役”的方向，抓住新疆石油贸易大发展的契机，努力跻身于国际大贸易圈。

与此同时，企业相应地成立了进出口贸易发展公司，并主动出击，与内地两家有进出口权的大公司结成伙伴，成为它们在新疆的分公司。1990－1991年初步发展，1992年发展迅速。仅进出口贸易便成交了8700多万美元，占当年新疆进出口贸易额的1/6强，相当于新疆外贸系统下属13家公司全年贸易额的总值。两年来，广汇企业的石油贸易成交额达1个亿，为企业的再发展奠定了雄厚的经济基础。

后来居上投身地产

31岁时，孙广信投身房地产，盖出了当时乌鲁木齐最高的写

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

字楼“广汇大厦”。那是1993年初，他刚步入地产界。当时，四川的南德，还有沈阳的飞龙，在媒体中知名度很高，据说规模和效益都还不错，孙广信认为自己应当去学习。

孙广信在沈阳飞龙应聘的是行政部长，在南德应聘的是办公厅主任，孙广信说，他到这两家企业当中，更多的是带着学习的目的。应聘成功后，在这两个企业各打了7天工，就离开了。因为他认为自己该了解的都了解了。回到新疆，他在公司班子会上放言：“用不了5年，我们会超过他们。”

这样，广汇公司以后来者居上的胆识，将资金投向房地产，展开了广汇公司“第三个经济战役”。他们以超常的规模和速度，并借用海外通行的办法，在西北五省首先推出5万平方米商品房跨年度分期付款的销售办法。

现在，乌鲁木齐每5套商品房中就有3套是由他的广汇公司开发的。而他自己财富的五成也是来自房地产。广汇的54名中层个个都是百万以上的富翁，一半以上的人拥有上千万资产，有15人是上亿的富翁。

石材大王永不满足

待人们还未回过神来，还沉浸在铺天盖地的广汇企业房地产战役的硝烟中时，孙广信又调整了企业战略发展的重点，将企业集团从第三产业向第二产业全面推进，着手建设一个亚洲最大的花岗岩石材加工中心。

花岗岩装饰材料在世界上已有200多年的装修历史。但到今天依然是世界建筑行业中最好的装饰材料，而且市场越来越大，但资源却越来越枯竭。而花岗岩在新疆的贮量却非常丰富，占全国贮存量的1/6。

1994年，广汇连续5年向石材产业投资4.3亿元，进行了6期扩建，全套引进具有国际先进水平的5条生产线，先后开发出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

具有结晶细、花色匀、强度高、颗粒小等特点的石材品种20余个，其中“新疆红”、“天山翠”、“雪山青”、“紫云星”等13种拳头产品被誉为“西部瑰宝”。它以极强的市场冲击力，短时间内就在国树立了北京阳光广场、上海申华大厦、广州美国银行中心、天津明华国际大厦等用量在5000平方米以上的样板工程30余座，成为建设部评定的“中国建材行业质量达标上榜产品”中惟一的石材品牌。

广汇集团坚持以市场为导向，立足高起点，追求跨越式发展，以“大、优、精、新”取胜，以签大单、供大板、抓大工程为主攻方向，与南京建行一次就签订了9000万元的供销合同。北京、深圳、上海浦东三大国际机场的投资者，在众多石材商家中确认了广汇石材。在追求卓越中，广汇集团成为新疆石材产业的龙头，自身也得到迅猛扩张，年生产能力达百万平方米，成为集开采、加工、销售于一体的大型现代化企业，设备、规模、质量、销量等诸多指标均居全国石材企业的前列。目前，广汇石材公司已被批准上市，他们计划用3年时间，将生产规模扩大到年产量150万平方米，实现利税3亿元，使新疆成为亚洲最大的石材开发基地。

点评：孙广信是一个充满自信、踏实肯干的人，这使他有了创业起步的原始积累；同时他又是一个有经济头脑、有魄力的人，他善于捕促商机，一旦认准目标，便大胆下手，因此有了今天飞黄腾达的事业。

3. 善用个人优势起步，终成“汽车销售大王”

在长春市第一汽车厂汽车百货大楼对面，有一幢气势雄伟的“大上海饭店”，饭店的老板叫朱孝明，他有4个公司，总资产已逾亿元。他是房地产商，更是汽车销售大王。可是，谁能想到，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这样一个大手笔、大气魄的民营企业家，创业之初竟是手中只有18元钱的小裁缝。

1985年，20岁的朱孝明背着一台缝纫机来到上海不久，认识了一个叫梁斌的古道热肠的长春人。当时梁斌是长春市某医药公司驻上海办事员。一天晚饭后，梁斌和朱孝明聊天，梁斌对朱孝明说：上海是服装大市场，这里裁缝高手如林，像你这样的手艺，在大上海算不上什么，但到东北长春却是高手，你不如去东北发展。朱孝明觉得梁斌分析得在行，于是1986年春天，他背上行李和缝纫机，就登上了开往长春的列车。下车时他手里只剩下18元钱。

朱孝明在长春市口腔医院附近的一条小胡同，赊租了一间小房子当作自己的栖身之处，也是他最初的裁缝店。初来乍到，裁缝店又在小胡同里，朱孝明根本接不到活。有一天，朱孝明愁眉苦脸的在口腔医院墙外散步，突然，一个想法在脑中冒出来。他裁缝店附近的邻居，都到口腔医院看病，可不可以从医生身上找到自己业务的突破口呢？朱孝明手艺精湛，擅长做西服和旗袍，做出的西服和旗袍无论是样式还是做工，都是一流的。朱孝明相信，只要自己做出的衣服被人穿在身上，在街上走来走去，就不愁没有顾客。想到这些后，朱孝明就马上免费给近邻做服装，如果邻居们主动给钱，他也仅收一点吃饭钱。他这一招果然见效了，没多久，口腔医院的医生、护士就找上门请他做服装了。

朱孝明的活儿渐渐多了起来，一段时间后，许多人都知道了口腔医院附近有一个做衣服很好的裁缝。很快，找他做衣服的人排成了队，但不管需做的服装堆多厚，他都丝毫不马虎。因此，他的口碑越来越好，名气也越来越响了。朱孝明勤勤恳恳地干着，到1989年，他已挣了近两万元钱。回顾这段经历，朱孝明深有体会地说：创业要选择适合自己的环境，环境对了，个人优势就显

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

示出来了，即使白手起家，但只要善用个人优势，仍能挖出一桶桶金。

1989 年秋季的一天，一个江苏老乡找到朱孝明，请他帮忙推销一些汽车内饰件。朱孝明和一家汽车内装饰老板很熟，就把那些饰件推销给了那家商店。这样一转手，朱孝明挣了 300 多元。拿着这轻松挣来的 300 多元钱，朱孝明再也沉不住气了，这几乎是他做半个月裁缝的工钱了。他决定放弃裁缝，做汽车生意。于是他用 1 万元在长春汽车厂区一家日杂商店后院租了一个车库，开了一家汽车内装饰品商店，取名“大众汽车装饰发展中心”。装饰店营业之初，朱孝明想还是从自己最熟的行业干起来比较有把握，因此，他决定先做汽车座垫套生意，然后再去做其他汽车配件生意，等条件成熟了再做汽车整体生意，一步一个脚印滚雪球把汽车买卖做大。他迅速去常州进了 9 大捆汽车座垫套布料，并很快做出了一批座垫套，生意不错，给朱孝明带来了可观的效益。朱孝明用这些钱，转手又进了一批汽车内装饰件。

在车库里干了 7 个多月后，朱孝明把店子搬到了街面上。商店临街了，铺面大了，客户也多了，朱孝明趁势而上，又找朋友借了 8 万元，加上自己现有的钱，去广州进了一批汽车防盗琐、香水等，这批货很快就销售一空。到了 1994 年，朱孝明手里已有 15 万元流动资金，并开始为高档豪华轿车配套生产真皮座椅，这时，朱孝明的店已有 7 名员工。为一汽配套生产真皮座椅成功后，朱孝明又把目光投向了为豪华轿车安装高档音响。那时，进一套音响 2000 至 3000 元，利润在 700 至 800 乃至 1000 元。由于他用量大，信誉好，几次之后，他就可先拿货，后付钱了。后来，他又想尽办法，同在世界汽车音响界享有盛誉的阿尔派北京分公司取得了联系，很快就成了阿尔派公司的代理商。1995 年 6 月，阿尔派公司又正式授权朱孝明为阿尔派汽车音响东北三省的总代理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

紧接着，他又被骋为日产车用高级音响健伍和大连固特轮胎的代理商。

由于朱孝明信誉好，1996－1998 连续三年，他代理的健伍、阿尔派音响销售量都在全国同品牌代理商中排第二、第三名。朱孝明名声大振，他的大众汽车装饰发展中心也财源滚滚。

企业，特别是贸易企业，当有了一定的经济实力、好的信誉、好的人际关系时，应及时抓住好的时机，用优质、高效、周到的服务进一步拓宽市场，向大企业、强企业冲刺。

1996 年，朱孝明已有了一定的经济实力，他决定做汽车大生意。他认为趁自己有了一定的经济实力、好的信誉、好的口碑、好的人际关系时，应该抓住天时、地利、人和的条件向大企业、强企业冲刺。不久，他以年租金 16 万元的价格，租了 80 平方米的店面，来扩大自己的经营场所。与此同时，他注册 50 万元资金成立了吉林省中信汽车贸易有限公司，他把目光放在挣钱更多的汽车销售行业。

搞汽车贸易并非是一件容易的事。朱孝明过去搞汽车内饰件认识一些客户，也了解汽车贸易的一些“行道”，但搞汽车交易毕竟是新手，而且面临的大多是一些经济实力雄厚、市场经验丰富的对手。因而要在这艰难的竞争中打败对手，赢得市场，必须有独到的举措。朱孝明在分析了这些情况后，决定从代理低价格的一汽“解放”牌系列卡车起步，在服务上用“优质、高效、周到”赢得市场。他要求员工一切为客户着想，客户就是“上帝”。当时国营汽车销售单位需要三天才能办妥的售车手续，他要求员工半天就要办好。如果客户在当地办事有什么难处，他派人协助解决。客户买车后遇到质量、技术问题，属于销售公司的问题，当场解决，属于厂商的，他们主动与厂商联系、沟通，及时为客户解决。朱孝明这一系列做法在客户中传开后，来他这里买车的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

客户如云而至，有时一天竟能卖出 10 多辆车。紧接着，朱孝明又拿下了奥迪 100 系列轿车和红旗轿车的销售代理权，并在 1996 年创下了轿车销售量全国第一的好成绩，朱孝明本人也先后获得了一汽汽车销售“先进个人”的称号，成为奥迪、红旗、捷达三大品牌的一级代理商。1999 年初，朱孝明组织人力用了 4 个月时间在全国范围内对汽车行业进行了 8 次市场调查，之后，在 1999 年 8 月，朱孝明同光大银行合作，以 6 个亿的资金买断了一汽奥迪 2001. 8T 全国的销售权。买断经销权以后，仅用了 5 个月的时间，就销售出 2400 辆，获利近 2000 万元。至此，朱孝明成了名震全国的汽车销售大王。

点评：朱孝明靠 18 元创业起家，事不嫌小，从熟入手，边干边留意新的机会，稳打稳扎求发展，最后登上了汽车销售大王的宝座。他成功创业的轨迹，对小本创业者是一个很好的借鉴和启迪。

4. 山村女孩吃尽苦，苦尽甜来成大富

市场经济，潮起潮落，在周晓光身上演绎了一段精彩的创富故事，也折射出一个企业家动人的成长历程。

1978 年，17 岁的女孩儿周晓光带着让家人过上温饱生活的想法，上东北等地“跑码头”卖绣花样去了。当时，她腰包里只有几十元本钱，还是母亲到处借来的。一个女孩子独自出门走南闯北，其遭遇到的困难就可想而知了，但周晓光凭着不服输的倔强劲，6 年之间，跑遍了大半个中国。周晓光回忆说，当时，她就拿着一本中国地图，沿着公路、铁路往前走，心里只有一个念头：要让家里人过上好生活。6 年闯世界的结果，她赚了 2 万元。

十年练摊，掘回了第一桶金

1985 年，周晓光结了婚，她不想到处乱跑，想安定下来生活。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于是，小两口拿出了几年来所有的积蓄，在义乌第一代小商品市场里买下了一个摊位。根据周晓光几年跑生意的经验，他们决定经营饰品。经过分工，丈夫到广东进货，她在义乌练摊。她那种生意人的潜质渐渐发挥了出来。几年下来，他们在义乌最好的住宅小区买下了新房，在市中心朝阳门买下了店铺。事实证明，周晓光的眼光很准，没过多久，朝阳门成为义乌市中心的商业黄金地段。出来闯世界时想要的几乎都实现了，孩子也出生了，似乎该满足该停下来歇歇了，但周晓光好强的性格不允许她停步。

1995 年 7 月，夫妻俩毅然拿出 700 万元投资办饰品厂，从此义乌大地上有了一个闻名全国的饰品生产基地。周晓光有了自己的实业，有了施展抱负的天地。当回忆起这个难忘的夏日时，周晓光说，当年作出这样的决策是下了很大的决心的，也需要相当大的勇气，如果办厂不成，夫妻俩几年的身价将付诸东流。她当时这么想，两人当初来到义乌时，本来就是一无所有，大不了再重新开始。作为公司副董事长的丈夫，一直密切配合周晓光开展工作，不管企业发展到哪一个阶段，在妻子这位“元帅”的统领下，他都把公司里里外外打理得井井有条。“我丈夫现在负责国内南方市场，他负责的那一块不论是信誉还是利润，都做得很好。”妻子这样夸奖。

正是这种毅然的选择，使周晓光的人生意义有了快速的提升：从一个个人致富的小商贩，开始成长为一个企业家。

有竞争对手我喜欢，这并不是件坏事。

从 1995 年办厂开始到 1998 年，几年时间，新光饰品厂以连续翻番的速度发展，并在全国建立了自己的产品销售网络，一举成为国内饰品行业的龙头企业。面对一个商铺，周晓光自觉可以从容应付；面对一个迅速壮大的企业，周晓光感到很大压力。为了使企业稳步发展，她决定聘请来自台湾的职业经理人担任公司

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总经理。

随着企业的发展壮大，新光饰品越来越引起同行的注目，到新光挖人的事时常发生，7 年间到同行业去发展的至少有千人，完全可以再建一个新光。有人戏称新光是所“黄埔军校”。对此，周晓光这样说：“行业的竞争，免不了人才的争夺。但我并不认为是件坏事。”目前义乌有 1800 家饰品生产企业，10 万人从事这个行业，一年 60 个亿的产值。促进当地经济的发展，仅靠一家企业做大是远远不够的，特别是饰品这一行业，只有产业聚集了，在世界的舞台上才能拥有立足之地，才能形成气候和氛围，带动整个产业的提升。

义乌饰品业人士说，新光的“黄埔军校”成了产业的润滑剂，跟随的企业越来越多。但这并没有让周晓光感到一丝的满足感。她认为，别人跟得快，我才会跑得更快。

周晓光在业内的大度是出了名的：每次出国参展回来，周晓光都要把自己看到的、听到的甚至学到的毫无保留地告诉同行。

独木难成林

现在，最让周晓光着急的是：“自己的知识水平要达到能够胜任世界级商人这个角色的要求，在企业内组成一个现代企业的管理团队，还要花很大的力气。”的确，这正是民营企业家在第三次创业中所遇到的普遍问题。有的人选择了出国深造，而周晓光自觉一时还放不下企业，她选择了不定时外出听课，聘请各路专家做自己的顾问。其中有一次，她花了 17 万元请台湾专家为公司的骨干进行有关团队精神的培训，精心打造团队。从国有企业加盟新光的江泽林副总经理深有感触地说：像我这样层次的人，离开国有企业到私营企业干了 4 年，感受到的比在国有企业干 10 年还要深刻。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不但要做中国第一，而且要在世界做响品牌

饰品行业有一个明显的特点，周期短、更新换代快，没有强大的设计开发能力根本无法在市场立足。为了紧跟市场的趋势，新光花在培养人才方面的费用一年就达 150 多万，专门组织了由几十名设计人员组成的开发部，还花巨资从国外引进了最先进的饰品生产设备，建立了国内饰品行业唯一的电镀自动流水线，使新光在竞争中始终处于领先位置。

1995 年 10 月，新光公司刚刚建成投产，周晓光就首先投资 40 万元，在广州饰品一条街开办了分公司。当时广州街上的女士都爱佩戴丝巾扣，分公司发现后立即将信息发回公司本部。仅 3 天时间，公司就组织设计人员开发出了几十款品种投放市场，结果，新光饰品在广州一炮打响，遍地开花。紧接着新光公司相继在义乌、沈阳开设销售窗口。公司利用饰品流行的地域差和时间差，用自南而北循序渐进的阶梯式产品销售法，迅速开拓了市场。从单纯的饰品销售企业到现代饰品的生产销售企业，“新光”这一裂变时间之短、动作之快、起点之高，让饰品行业为之一震。周晓光经常参加世界各地的饰品展销会，在第一时间获取世界饰品的流行款式和新材料、新技术、新工艺，然后经过消化，结合中国市场特点，开发出自己的产品。她经常带着设计人员到欧美、南非、中东和亚洲等地区考察，周晓光自己就到过十几个国家。她说：“不同的国家有不同的文化，看看外面广阔的世界，对我们产品开发、企业成长很有促进作用。”目前，新光公司已设计开发出了引领时尚的一系列新产品，连续三年参加了在香港举办的亚洲时尚饰品展，并在韩国举办的国际畅销产品博览会上被评为国际最高金奖。

2000 年 5 月，对周晓光来说是一个转折期，这位普普通通的中国女性，在香港会展中心举行的国际珠宝饰品物展上着着实实

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“火”了一把。中央电视台及香港媒体的记者纷纷把焦点对准了这位从国内饰品行业走向国际市场的女厂长，来自亚洲、美洲、欧洲50多个国家的70多个客户都被她展出的产品所吸引，签下了一笔又一笔订单。周晓光的4个展位前挤满了客户，带去的8名翻译不够用，又临时从香港请了4名。一些客商在会场上轮不到订单，只好索要了有关资料后相继赶到义乌。也就是在这次展会上，周晓光打破了饰品市场由韩国和香港称霸的局面，在参展的57个国家和地区、226家企业中崭露头角。

是什么原因，使这个在国内并不知名的企业在国际市场上却创下了辉煌？“我是被逼出来的。”周晓光一言概括。据她介绍，在全国，饰品行业共有企业2000余家，其中1000多家集中在义乌，产量约占全国的70%左右。作为义乌市饰品行业的龙头企业，产品一面世，马上被人仿冒，而且价格比“新光”低许多。有时他们新产品仅生产一两批后即被迫停产。国内饰品行业的低价位、低品位、低质量的恶性竞争，使该行业过早地步入了萎缩状态。在这种情况下，周晓光开始把目光瞄准国际市场。为了解不同文化背景下人们对不同饰物的要求和理解，周晓光的足迹几乎遍及亚、欧、美。有一次，仅仅为了买下一张美国一家老牌企业的产品设计构思说明书，她毅然掏出了2.4万美元。经过两年时间的精心准备，周晓光觉得羽翼已丰满，该到国际市场上去搏一搏了。于是，她集中全部精锐力量，关门生产了6000多个饰物的新产品，专程运抵香港亮相，竟一炮打响，轰动了香港。

当回忆起香港之行时，周晓光仍思绪万千：“我第一次带着自己的产品参加国际展览，获得了空前的成功，大大增加了自己的信心，我完全有能力将自己的产品打入国际市场，我不但要做中国的第一，而且要在全世界做响中国的品牌。”

现在，新光饰品年出口额超过2个亿，成为国内饰品领域的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

龙头企业。

点评：80年代义乌的小商品市场很有名，全国的商贩都到那里去进货，周晓光抓住了这个机遇。她结合自己对饰品熟悉的长处经营小饰品，又不断开发新产品，这是她创业取得成功的关键。可以说，周晓光的成功靠的是机遇加勤奋。创业者应记住：机遇总会垂青不断寻找机遇的人。

5. 开动脑筋，变“破财”为商机

创业路上不可能只赚钱不赔钱，但塞翁失马，焉知非福。

阿平1998年从北京一所大学毕业后，凭着一股初生牛犊不怕虎的闯劲，东借西凑筹集好资金，开了一家电脑专营店。有一次，他听说省城一家公司处理积压电脑，售价很低，便用借来的20多万元资金，以低于市场价30%的价格一次购进了30台电脑，准备大干一场。本以为会发一笔大财，可是电脑卖了不到三分之一，顾客便纷纷找上门，反映电脑质量不过关，要求退货。经技术鉴定，这批电脑的软驱和光驱存在质量问题，阿平立即赶到省城联系退货，谁知售货方已经人去楼空。没办法，他只好一一向顾客赔礼道歉并作退货处理，二十多万元的货物积压，“破财”已成定局。

“破财”进百万

这时许多债主闻讯后纷纷上门要账，愁得阿平几乎要跳楼。实在没辙了，他只好报着尽量少赔的想法找到一家大学，准备将这些电脑半价处理。刚进校门，他看到多媒体教室外有好多学生在排队，一问原来是在等着上网。当时北京、上海等大城市已经有了网吧，但对多数中等城市来说，人们对网吧还很陌生。这时他突然来了灵感，改变了低价处理电脑的想法：上网的电脑一般不用软驱和光驱，干脆就用这些电脑开家网吧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于是，他在学校附近租了两间房子，进行了简单装修，配齐了桌椅，申请了网络通讯线路，他的“新世纪网吧”便开张了。干净舒适的环境，一排排崭新的电脑，吸引了大量的学生光顾。从早晨7点到晚上12点，他的网吧几乎天天爆满，一台电脑一个小时就给他带来3元的纯利润，这样下来，30台电脑一天能收入1500多元，结果没用半年便收回了包括电脑在内的所有投资。后来他继续扩大经营，陆续开了5家分店，几年下来，他已经积累了近百万的资产。

再次“破财”进千万

但是创业之路总是充满了坎坷，“破财”在不经意间就会突然降临。2002年北京发生蓝极速网吧火灾，25条无辜的生命被吞噬。于是全国开始大规模整顿网吧，按照当地政府的要求，阿平6家网吧中有四家被要求停业整顿。同时，学校和家长对学生的管理也加强了，网络通信公司也趁机以免入网费、宽带包月优惠等措施来吸引居民实现家庭上网，网吧的客源大大减少。而这时他刚刚投巨资开了一家全市规模最大的网吧，其他网吧的电脑等设施也刚刚进行了更新……面对突如其来的变化，“破财”似乎又成了定局。

但是，和上次“破财”一样，阿平没有像其他网吧老板一样怨天尤人，坐以待毙，而是临危不惊，积极寻求减少“破财”或“生财”的机会。经过一番周密考虑，他作出了忍痛“割肉”，放弃网吧转向其他行业的决定。

在进行充分的市场调查之后，他发现虽然如今电脑越来越普及，但当地电脑培训，特别是电脑应用技术的培训却跟不上，如果办一家电脑应用技术学校，就可以使现有的大批电脑设备重新找到用武之地，从而尽快地从目前“破财”的处境中走出去。

仅仅用了一周的时间，阿平就将各分店租赁的房子全部退掉，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

装修一新的网吧也低价转让。此后，他从当地大学计算机系聘用了10名兼职讲师，租赁了某职业学校一个闲置楼层，打出了“新世纪电脑技术学校”的牌子。他没有像普通电脑学习班一样只开设基础电脑课，辅导学生拿一张计算机等级证书，而是根据市场的需求开设了电脑平面设计、电子商务与应用、电脑维修等多个实用技术班，并与许多用人单位实行联合办学，确保学生结业后都能找到适合的工作，从而提高了学校的吸引力。

良好的市场定位和科学的教学管理使阿平的电脑应用技术学校不断发展壮大。2004年初，他干脆自己买下了一栋楼，购置了最先进的电教设备，提升了学校的教学档次，并且他还着手准备开一家面向全国的“网上电脑应用技术学校”。他的资产也如滚雪球一般越滚越大，已经成了名副其实的“千万富翁”。当别人问起阿平的经营秘诀时，他总是说：多亏了那两次“破财”，是“破财”给了我“生财”的机会。

点评：创业中因投资失误、政策变化等意外原因，难免会造成“破财”，甚至会面临破产的境地。在这种情况下，切不要以“破财免灾”而聊以自慰，以“命中注定”而沉沦消极，应该从哪里跌倒就从哪里爬起来，在“破财”中找到新的商机！其实任何事物都有它好的一面和坏的一面，关键是看你能不能像阿平一样抓住这个“坏事变好事”的机遇。

6. 靠兴趣和专注取胜的QQ老板

从当年5条电话线和8台电脑所组成的局域网，到今天为近3亿注册用户提供基于QQ的各种通信服务，从5万元起家，到2004年6月上市后的8.98亿港元身价，从一位软件工程师，到中国即时通信业务的开拓者，腾讯董事局主席兼CEO马化腾把自己与QQ联系在一起。QQ业务发展所带来的资本膨胀并不能改变马

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

化腾一贯低调的行事风格，他宁愿把自己当成网民。

他说，只有按照网民心态做事，才能推出更加符合用户需要的业务。在我的生命中，除了工作之外，现实生活中其他事情很少能使我产生兴趣。我对任何事情都很专注，专注使我获得了前进的动力。

在上大学之前，我非常喜欢天文和地理，家中到处都是有关天文和地理的杂志。但读完大学之后，我发现这些乐趣离现实太远了，我开始从编写软件和研究计算机网络中体会乐趣。我发现自己面对网络时是如此兴奋，并且网络使我结交了更多的朋友，很多朋友直到现在还是我重要的合作者。

毕业后，我在润讯公司申请了软件工程师的职位。90 年代时，润讯是中国寻呼市场中名列前茅的公司，拥有几百名软件工程师。在大多数工程师看来，开发出更高深的软件或许可以证明自己的智力，但我认为写软件并不是自娱自乐的事情，必须使更多人应用才有价值，即使我自己只扮演将技术推向市场的小角色。1998 年，我看到了基于 Windows 系统的 ICQ 演示，这启发了我的灵感，我开始思考是否可以在中国推出一种类似 ICQ 的寻呼、聊天、电子邮件于一身的软件，我注册了自己的公司，公司启动资金来自于我以前炒股所得。经过 3 个月的开发后，OICQ 系统终于可以上市了，但是服务器托管问题一直无法解决。我们曾经考虑以 60 万元将 OICQ 出售，不过，幸亏我们将它留下来，因为我渐渐地发现做互联网并不是纯粹掘金。

OICQ 令大多数用户和投资商爱不释手，腾讯公司成立不久便获得来自美国 IDG 和香港盈科数码的 220 万美金的风险投资，此后更名为 QQ。我意识到，一种不断优化的商业模式和持久的经营理念，才可能使公司走得长远。

2001 年时，国内新浪、搜狐、网易等网络公司已经做成规模，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

通过上市获得了新的资本支持，并且这些网站通过推出收费业务加快赢利。可是腾讯并不具备扩充资本和推行收费业务的条件，因为我们毕竟是一家只有18人组成的公司，又缺乏现成的收费渠道。当时QQ注册用户已经达到2亿，但公司出现资金紧张，市场曾一时盛传QQ将收费或者停止服务的消息。中国移动推出的“移动梦网”改变了我们的生存状态。我想到通过与运营商“二八分账”的协议实现业务增长（运营商20%，腾讯80%），这就是移动QQ的诞生。2002年，移动QQ占到腾讯公司整体业务收入的70%，我们又推出了非常QQ男女、彩铃、图片等服务形式，用户反映很好。与此同时，我们改善公司治理结构，并不断优化商业模式，曾6次修改商业计划书，就是为了使腾讯获得更多的资本支持。

2004年6月，腾讯在香港主板上市，使我们获得了稳定的资本支持。下一步我们就是继续以较低的成本开展新业务，并且在新业务和功能方面通过即时通讯增加客户粘性，而不是分散精力，这是我们和其他国外工具竞争的筹码。对腾讯而言，3亿的注册用户是发展业务的基础，我们甚至可以发展电子商务，在客户端推出C2C多种功能。不断地满足网民们更多的需求，这大概可以算得上我的梦想吧。

点评：马化腾结合自己的兴趣和专长搞起了基于QQ的各种通信服务，现在事业有了很大的发展。他取胜的关键是善于结合自己的长处去发掘商机，并一步步脚踏实地地坚持干。

7. 人太理性对创业未必有利

慧聪老板郭凡生下过乡、当过兵，1982年大学毕业后在内蒙古建委研究室、中国体制改革研究所工作，对经济学与改革理论进行了多年研究，曾提出“反梯度理论”，至今，郭凡生都以学者

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

派企业家自居。但“学者”郭凡生在帮企业做指导和咨询的过程中，深刻体会到理论研究与市场现实的巨大差距，他提出的知识经济、劳动制股份等想法颇受置疑。“他们不理解，做得不好，还说你的道理不对。”此后，郭凡生还先后在北京科贸、中国工商经济咨询公司等三家国营企业中任副总经理等职。在亲力亲为之后，他却发现，国营企业的体制根本无法做事情。当发现理想在现实中无法靠岸时，郭凡生决定自己创业，他希望在自己的公司中将理论研究转化成对企业的实际运作。1991 年，他承包了某公司的商情分析中心，依靠以前为企业进行信息服务的基础，开始了商情服务的探索。1992 年 10 月，郭凡生注册了慧聪公关信息咨询有限公司。他开始骑着自行车，穿梭在北京的大街小巷，将家电、计算机等经销商的报价信息收集起来，进行分类、加工处理。最初，他以投稿的方式在《首都经济信息报》和《计算机世界》开辟了家电和计算机产品报价栏目，后来开始油印小 16 开本《中国商情快报——家用电器》，面向北京家电商场发行。这就是慧聪商情的前身。由此，慧聪首开国内以商情报价为特征的商情分类广告先河。郭凡生将慧聪定位于中介机构的角色：“实际上帮商家和买家都省钱，我们再从省下的里面拿一小部分，所以这个钱挣得合情合理。”但在中关村的许多商家眼中，这是一种最不入流的做法，遭到众多商家的指责，有一次郭凡生甚至被客户赶了出来。他不灰心，坚持做下去，终于有越来越多的商家接受了这种方式。于是，郭凡生轻松地挣到了第一桶金，不到一年，慧聪的收入就超过 100 万元。“当时在中国挣到第一桶金很容易，因为很多优秀的人不来经商，市场也还不规范。现在挣钱比那会儿难多了。”学者郭凡生终于变成了商人，但他对成本等问题仍很模糊，也开始慢慢摸索管理。但至今郭凡生都觉得创业是被逼上梁山。“其实创业的道路不是我选择的，也不是很理性。但如果太理性就会进行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

严密的风险分析，也许就无法创业了。”

点评：郭凡生说的不无道理，创业前对风险担心太多，会捆住自己的手脚。不是说创业不进行风险分析，而是说不要分析得太细，因为细微之处往往把握不准，不但起不到好作用，反而会阻碍你创业的启步。

8. 怎样捕促商机

潘石屹是个商业奇才，是个很能干的人。他能在吃饭时，从旁边吃饭人的一句话中，听出8亿元的商机。

1992年，当时潘石屹在海南万通集团任财务部经理。万通集团由冯仑、王功权等人于1991年在海南创立。冯仑、王功权当年都是南德集团牟其中手下的谋士。万通成立的头两年，通过在海南炒楼赚了不少钱。1992年，随着海南楼市泡沫的破灭，冯仑等人决定将万通移师北京，派潘石屹打前锋。

潘石屹奉冯仑的将令，带着5万元差旅费来到了北京。这天，潘石屹在怀柔县政府食堂吃饭，听旁边吃饭的人说北京市给了怀柔四个定向募集资金的股份制公司指标，但没人愿意做。在深圳呆过的潘石屹知道指标就是钱，他不动声色地跟怀柔县体改办主任边吃边聊：“我们来做一个行不行？”体改办主任说：“好哇，可是现在来不及了，要准备6份材料，下星期就报上去。”

潘石屹立即将这个信息告诉了冯仑，冯仑马上让他找北京市体改委的一位负责人。这位领导说：“这是件好事，你们愿意做就是积极支持改革，可以给你们宽限几天。”做定向募集资金的股份制公司，按要求需要找两个“中”字头的发起单位。通过各种关系，潘石屹最后找到中国工程学会联合会和中国煤炭科学研究院作为发起单位。万事俱备，潘石屹用刚刚买的4万元一部的手机打电话问冯仑：“准备做多大？”冯仑说：“要和王功权商量一下。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

王功权说："咱们现在做事情，肯定要上亿。"最后商量决定注册8个亿，说8最吉利。就这样，在什么都没做的情况下，北京万通就拿到了8个亿的现金融资。

这就是潘石屹那个"一言8亿"的传奇故事。后来万通在海南做赔了本，多亏了潘石屹这一耳朵"听"来的8个亿，才有了万通的今天。后来兄弟几个又闹分家，于是诞生了潘石屹现在的红石和北京大北窑旁边的现代城。

潘石屹能赚到这笔钱不是出自偶然，而是源于他的商业敏感。再看陈索斌。陈索斌是一个"海归"，在美国留过学，有经济学硕士的头衔。陈索斌所学与蜡烛无关，在创业之前他亦从未与蜡烛行业有过任何接触。为什么他会选择时尚蜡烛作为自己的创业方向呢？原来1993年的一天晚上，陈到一位朋友家中谈事，突然遇到停电，朋友的妻子赶紧找出一截红蜡烛点上，烛光下红彤彤的蜡烛一股股地冒着黑烟，忽明忽暗。朋友的妻子在旁边抱怨说："如今卫星都能上天了，怎么这蜡烛还是老样子，谁要是能捣鼓出不冒黑烟的蜡烛，说不定能得个诺贝尔奖什么的。"就是这样一句话触动了陈索斌，于是不久就有了"金王"。再不久，"金王"成了中国的时尚蜡烛之王。随着"金王"的成功，陈索斌自然而然也就成了亿万富翁。对蜡烛黑烟的抱怨，相信不只陈索斌一个人听到过，为什么只有他抓住了这个机会呢？这只能归结于陈索斌比一般人更为强烈的商业敏感。

如果说潘石屹、陈索斌最初的财富都是用耳朵"听"来的，那么夏明宪和孙德良最初的财富就是用眼睛"看"来的。1989年，在山城重庆开着一家小五金杂货店的夏明宪，忽然发现来买水管接头的人多了起来。他觉得很奇怪，这些人买这么多水管接头干什么用呢？后来一打听，才发现是一些先富起来的山城人，为了自身和家庭财产的安全，开始加固家里的门窗。买水管接头，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就是为了将它们焊接起来，做成铁门防盗（那时候还没有防盗门的概念）。夏明宪发现这个秘密后，立即意识到自己的机会来了。他马上租了一个废置的防空洞，买来一些工具就干了起来。一个多星期，他就做了20多扇“铁棍门”，赚了一大笔钱。后来顺着这个思路不断发展，就有了现在的“美心防盗门”，与盼盼防盗门一起，成为中国防盗门行业两块响当当的品牌。原来的五金店小老板变成了现在做防盗门的大老板，成为山城重庆数得着的一个财主。

我们再来看孙德良。孙德良现在是杭州中化网络技术有限公司总裁。1996年3月，孙德良加盟讯业网络公司杭州公司，担任系统工程师。这是一家以采集信息为主的内容网站。干了一年，因发不起工资，孙德良就离开了这家公司。因熟悉网络、酷爱网络，所以他不想转行干别的，于是整天都在琢磨，搞什么样的网站能赚钱呢？想了好几个月，心里还是没有谱。一天，他到老同学处串门，看到桌上很多化工企业的名片，顿时眼睛一亮，好像发现了什么，经详细了解，决定做行业网站，并从化工开始。他认为，只有那些国际化程度高、完全执行行业同一标准的产业，才具备网上交易的可能，化工行业正是如此。此外，化工行业有2300多万种产品，庞大的数据量是厂商必须使用互联网的客观条件。于是，1997年11月，孙德良开通了国内第一个专业化的垂直化工网站，此即为“中国化工网”的最早版本。同年12月，他借款2万元，并筹集股金12万元，成立了自己的公司，正式开始运营“中国化工网”。中化网的收入，靠收取化工企业的平台建设费和企业的广告费。经营业绩为：2001年营业收入达到5000万元，净利润突破2000万元，2002年利润达到近3000万元，近两年又有较快增涨，业务又有新的拓展。

点评：通过以上几个小故事可知，商机无处不在，就看你有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

没有独到的眼光。而这眼光来自于商业头脑，而商业头脑又来自于不断的学习和实践。创业者如果经过学习、实践、再学习、再实践这个反复的循环过程，总有一天，你也会具备较强的商业敏感力。再加上眼观四路，耳听八方，你也照样能抓住商机。

9. 善挖商机善作人，终成气候成大业

温州打火机行业的名气世人皆知。这中间有位知名的企业家叫周大虎，他是浙江大虎打火机有限公司的董事长。周大虎的公司年产打火机价值在2亿元左右，在温州打火机厂家中算是数一数二的。

周大虎于1952年出生在温州城里，父亲是位“老革命”，在父亲被打成右派、母亲下放到乡下邮电所之前，周大虎的童年、少年生活都充满温馨和阳光。家庭发生变故后，周大虎的生活和就学一下子变得举步维艰。初中毕业后，周大虎到温州农村插队。1969年，17岁的周大虎跟随几个温州同乡，开始跑到外边去谋生。

“我最早是到了西安郊区，做钣合金工。当时我没有全国粮票，吃饭是一个大问题，曾吃过一个月的柿饼。没想到的是，我们的包工队队长不久就被抓回温州以黑包工头的罪名给枪毙了，我也在西安关了一个月。”

周大虎被抓回温州后不久，迫于生计，又开始跑到江西、安徽、湖北等地流浪。1976年，25岁的周大虎顶替母亲进入温州邮电局工作，自此结束流浪生涯，开始了每天扛邮包的稳定生活。“也许是因为自己以前的流浪经历，所以我很在意这个工作。”回忆起当时，周大虎说他给自己定下的要求就是“扛邮包，我也要扛得比别人多，比别人好。”

1991年，周大虎妻子所在的温州汽水厂破产，她领到了5000

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

元的安置费。“我发现，做打火机比较方便。这主要是当时温州打火机的零部件生产厂家多，我们只要投入少量资金就可以生产出打火机。”依靠这笔安置费，周大虎招了三五个工人，将自己40多平方米的家腾出一间做厂房。工作之余，周大虎替妻子跑销售，结果发现打火机市场利润丰厚。于是，他在一年后干脆辞职。1992年，周大虎租下了一个200多平方米的简易厂房，招了100多个工人，自己开始正式创业。

就在他进入这个行业没多久，温州打火机市场进入了一个癫狂的状态。1993年上半年，温州从原先的100－200家打火机厂家急速发展到3000家。“温州打火机只要10元钱，而日本、韩国这些国家生产的打火机要300－500元。价格相差实在是太大，很多老外都到温州来收购打火机。市场如此火爆，周大虎却濒临破产。原因是很多厂家抱着“快捞”的想法，生产劣质打火机。周大虎不肯糊弄客户，坚持产品质量，结果上游供应商拒绝给周大虎供货，除几个骨干外，100多个工人跑了个精光。

“当时，按照我的质量标准，工人一天最多只能做150个打火机，而那些生产劣质打火机的厂家可以做到500个。工人的薪水是按件计算，所以在我那里工作，薪水少，没有吸引力。当时做一个打火机的利润大概有1元来钱，我即使一分钱也不赚，也开不出高工资。这种情况同样存在于供应商方面。”

工厂陷入停产的困境之中。周大虎苦闷之极，在一个星期内，骑摩托车接连出了三次车祸。“我当年在邮电局开车，也没出过什么事，接连出三次车祸，可以看出当时的压力真的很大。”熟练工走了，周大虎决定招聘一批新的普通工，并对他们进行培训。“1993年上半年，我亏得很厉害，前两年的利润全给贴进去了。”

市场规律最终发生了作用，1993年下半年，吃够劣质产品苦头的外国商人开始将目光盯住周大虎。周大虎的订单一下子多起

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来了，一天5000多只的生产能力能够接到5万-6万只的订单。而原先3000家打火机厂家，如同秋风扫落叶，倒闭了九成。如今，温州的打火机行业不断壮大，在全球所向披靡。

点评：周大虎办厂不图眼前的小利，坚持质量和诚信，最终被市场认可，他的公司得到了快速发展，而其他那些生产劣质打火机的厂家则纷纷倒闭。创业者应将眼光放远一点，先做人，再做事。现在市场越来越认可的就是诚信经济。

10. 信誉是事业的生命

有一个年轻人，读研究生的时候就非常关注近年风靡国内的特许经营模式。他发现，特许经营的核心是拷贝成功，拥有了好的品牌和模式，连锁加盟是一条把蛋糕迅速做大的捷径。他在认真权衡和斟酌后，将目光锁定在“特色馄饨店”上。理由是：许多人都爱吃馄饨，物美价廉。创业伊始，他将自己的特色馄饨定位到100个品种。

目标有了，他并没有急于行动，而是先“弯腰”到一家日本人开的便利店做了一名店长，他要学习日本人优秀的管理技术。软硬件都准备好了之后，第一家“吉祥特色馄饨店”在上海人民路开张营业了。干净明亮的店堂、顾客第一的理念、皮嫩馅鲜的馄饨、新颖丰富的品种、经济实惠的价格……刚开业，便出现了顾客排队等候的火爆场面。

他知道，要想将事业的蛋糕做大，就不能将眼睛只盯在眼前的小店上，想真正做大就必须开连锁店。他决定建立一家中心厨房，统一配送馄饨。细化选料、配料与生产的每一个环节，并责任到人，使每一个环节的人都将自己的工作按规定做好。这事看起来简单，但做起来，每一项都是硬标准。很快，他赢来了丰厚的回报，开业一年后，他投资3万元的小馄饨店拥有了50余家连

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

锁店，年产值达2000万元。

这个年轻人叫翁联辉，是上海市工商局注册个人独资企业的第一人。翁联辉的50多家连锁店店面设计统一、技术统一、产品配方统一……这种完全统一的克隆经营，将繁杂变成简洁的规划，让人们相信不管走到哪一家都是正宗，赢得了顾客对任何一家连锁店的信任，奇迹也就在这种信任中产生了。

点评：克隆经营最重要的是讲诚信，讲质量，讲规范，而不是机械照搬。要使人相信，走进任何一家连锁店都是一样。博取信任最直接的方法就是不要把自己弄得复杂，而是要尽量简单得让人能够一目了然。

11. 美德引来的市场

王雨是一家外资保险公司在东北地区的业务总监，她也是这家保险公司在全球几十个分支机构里年龄最小的大区业务总监，今年只有23岁。

1999年，从一家商业中专毕业的王雨做起了保险推销员。她整天奔走在大街小巷，每天坚持拜访陌生人，挨家挨户地敲门，承受拒绝和冷漠。一天，她去一家公司联系业务，看大门的年轻人朗读英语的声音让她心动——一个看大门的外来打工青年有如此的上进心！她和这个叫解铭的年轻人交谈起来。解铭告诉她："我想自己种一棵果树，总比在别人的果树下等果子掉下来要好。"她暗想：我也可以自己种果树啊！并且，一个奇怪的念头进入她的大脑：解铭一定会成为她的客户的。可当时解铭的情况是一贫如洗，月收入300元，只是初中毕业。但她还是坚定自己的念头，常常帮助解铭找资料，找新的工作机会。解铭很感动地对她说，将来成功了，一定要用全部家产的一半买她的保险。解铭说这话的时候，全部家产只是一个旧提包和一台二手电脑。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2002 年 12 月，她接到解铭的电话，知道解铭已经今非昔比。因为在互联网方面的出色拼杀，他的公司在香港科技版上市了，半个月里融资 500 万美元，他自己占 15% 的股份，他的身价一下就达到了 75 万美元。他指定由王雨亲自受理他的保险，以表示感激和信任。他共保了两种，每种 98 份，总保额 102 万元，这是王雨所在公司当年在大陆地区接受的最大的一笔个人寿险保单。解铭网络界的朋友纷纷和王雨联系，说早就听说她 4 年如一日支持一个数字英雄的故事，称赞她是“数字伯乐”，而且留下名片，表示随时恭候她的光临，去的时候不要忘记带上一份空白的保险协议书。

再来看一例。戴刚是一名矿泉水推销员，为了推销罐装矿泉水，每天骑着自行车奔波在城市的大街小巷、公司厂矿。最初的一个月，他只推销出去 16 罐。他的底薪很低，只有象征性的 300 元，他的收入主要是赚取效益工资，每推销出一罐矿泉水提成 0.5 元钱。第二个月，他联络到 32 个用水客户，并不理想。第三个月，他依然满怀信心地奔波着。这天，他骑着自行车，驮着一罐矿泉水去给 5 公里外的一家居民送货。用水居民家只有一位坐在轮椅上的老妇人。在他帮助老人将水罐装到饮水机上，等待老人签收的时候，老人家的电话响了，他通过交谈了解到，老人家来了外地客人，客人因为不知道老人家的具体位置，让去车站接，而老人的儿子却出差在外，保姆又刚刚出去买菜，老人很是为难。戴刚自告奋勇，表示他可以去车站接客人。他下了楼，到车站将客人接了回来。

一周后，他不断接到老妇人居住的那座楼住户的订水电话。两周后，老妇人的儿子打来电话，表示他所在公司决定为每间办公室订水。此后，不断有新的订水电话打来，说都是那些用水客户介绍来的。第三个月，他的推销成绩突增到 600 多罐。他想自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

己的成功应该感谢老妇人。这天，他又一次来到老妇人家，表示感谢。老人却笑着对他说道："你应该感谢的是你自己。因为你帮助了我，我就将你介绍给了我的邻居和我做经理的儿子，建议他们都用你的水。因为像你这样的人，一定拥有许多美德和能力，是一个值得信任的人。我的邻居和儿子又相继将你介绍给了别的人……"半年后，他已经拥有了4840个用水客户，每个月都能够销售出近8000罐水，公司为此配了两辆送水汽车。他很快被提升为区域销售经理，底薪达到3000元。仅仅代接了一次客人，便降临了半年内业绩百倍骤增的机遇。

点评：上面两个故事讲的都是美德带来的市场。美德总是穿着平实，却价值斐然。我们要想成功地做事，首先要成功地做人。做事关系一事成败，做人牵系一生成败。

二、16个启迪智慧的小故事

1. 并不是因为事情难我们不敢做，而是因为我们不敢做事情才变得难

1965年，一位韩国学生到剑桥大学主修心理学。下午他常到学校的咖啡厅或茶座听一些成功人士聊天。这些成功人士包括诺贝尔奖获得者，某些领域的学术权威和一些创造了经济神话的人。这些人幽默风趣，举重若轻，把自己的成功都看得非常自然和顺理成章。时间长了，他发现，在国内时，自己被一些成功人士欺骗了。那些人为了让正在创业的人知难而退，普遍把自己的创业艰辛夸大了，也就是说，他们在用自己的成功经历吓唬那些还没有取得成功的人。作为心理系的学生，他认为很有必要对韩国成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

功人士的心态加以研究。1970 年，他把《成功并不像你想像的那么难》作为毕业论文，提交给现代经济心理学的创始人威尔·布雷登教授。布雷登教授读后，大为惊喜，他认为这是个新发现，这种现象虽然在东方甚至在世界各地普遍存在，但此前还没有一个人大胆地提出来并加以研究。惊喜之余，他写信给他的剑桥校友——当时正坐在韩国政坛第一把交椅上的人——朴正熙。他在信中说，“我不敢说这部著作对你有多大的帮助，但我敢肯定它比你的任何一个政令都能产生震动。”

后来这本书果然伴随着韩国的经济起飞了。这本书鼓舞了许多人，因为它从一个新的角度告诉人们，成功与“劳其筋骨，饿其体肤”、“三更灯火五更鸡”、“头悬梁，锥刺股”没有必然的联系。只要你对某一事业感兴趣，长久地坚持下去就会成功，因为上帝赋予你的时间和智慧够你圆满做完一件事情。后来，这位青年也获得了成功，他成了韩国泛业汽车公司的总裁。

点评：可能我们看到很多创业故事，都是主人翁吃尽了各种苦头才获得最后成功，心里对创业有些畏惧。其实不完全是这样，有些是宣传夸大。很多事情，只要我们想去做，就能做到，其中的困难，也会一个个被克服，用不着具备什么钢铁般的意志，更用不着什么高超的技巧或谋略。你可以去细心观察和研究，很快会发现，造物主对世事的安排，都是水到渠成的。

2. 只要心存信念，总有奇迹发生

美国作家欧·亨利在他的小说《最后一片叶子》里讲了个故事：病房里，一个生命垂危的病人从房间里看见窗外树上的叶子在秋风中一片片地掉落下来。病人望着眼前的萧萧落叶，身体也随之每况愈下，一天不如一天。她说：“当树叶全部掉光时，我也就要死了。”一位老画家得知后，用彩笔画了一片叶脉青翠的树叶

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

挂在树枝上。这样，最后一片叶子始终没掉下来。只因为生命中的这片绿，病人竟奇迹般地活了下来。

点评：人看到希望，就有活下去的信心。办企业也是一样，你如果感到前途暗淡无光，这企业一定会每况愈下。我们要点燃永不熄灭的希望之火，让生命生生不息！

3. 来自外部的打击，对你产生影响大小的决定权在你手中

祖父用纸给我做过一条长龙。长龙腹腔的空隙仅仅只能容纳几只蝗虫，投放进去不久，它们都死在里面了。祖父说："蝗虫性子太躁，除了挣扎，它们没想过用嘴巴去咬破长龙，也不知道一直向前可以从另一端爬出来。因而，尽管它有铁钳般的嘴壳和锯齿一般的大腿，也无济于事。"当祖父把几只同样大小的青虫从龙头放进去，然后关上龙头，奇迹出现了：仅仅几分钟，小青虫们就一一地从龙尾爬了出来。

点评：改变自己的命运要多动脑子，蛮干就要失败。只要我们找准了方向，像小青虫一样，坚持一步步地向前，眼前最终会出现新的洞天。

4. 不相信自己的意志，永远也做不成将军

春秋战国时代，一位父亲和他的儿子出征打仗。父亲已做了将军，儿子还只是马前卒。又一阵号角吹响，战鼓雷鸣，父亲庄严地托起一个箭囊，其中插着一只箭。父亲郑重对儿子说："这是家袭宝箭，配带身边，力量无穷，但千万不可抽出来。"

那是一个极其精美的箭囊，厚牛皮打制，镶着幽幽泛光的铜边儿，再看露出的箭尾，一眼便能认定是用上等的孔雀羽毛制作的。儿子喜上眉梢，贪婪地推想箭杆、箭头的模样，耳旁仿佛嗖

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

嗖有箭声掠过，敌方的主帅应声折马而毙。

果然，配带宝箭的儿子英勇非凡，所向披靡。当鸣金收兵的号角吹响时，儿子再也禁不住得胜的豪气，完全背弃了父亲的叮嘱，强烈的欲望驱赶着他呼一声就拔出宝箭，试图看个究竟。骤然间他惊呆了，原来是一只断箭，箭囊里装着一只折断的箭。我一直拷着只断箭打仗呢！儿子吓出了一身冷汗，仿佛顷刻间失去支柱的房子，意志轰然坍塌了。结果不言自明，后来儿子惨死于乱军之中。

拂开蒙蒙的硝烟，父亲拣起那柄断箭，沉重地啐一口道："不相信自己的意志，永远也做不成将军。"

点评：把胜败寄托在一只宝箭上，把生命的核心与把柄交给别人，这非常危险！我们不要把希望寄托在儿女身上、把幸福寄托在丈夫身上、把生活保障寄托在单位身上……自己才是一只箭，若要它坚韧，若要它锋利，若要它百步穿杨，百发百中，磨砺它，拯救它的都只能是自己。

5. 信念是一种无坚不摧的力量，当你坚信自己能成功时，你必能成功

一天，我发现，一只黑蜘蛛在后院的两檐之间结了一张很大的网。难道蜘蛛会飞？从这个檐头到那个檐头，中间有一丈余宽，第一根线是怎么拉过去的？后来，我发现蜘蛛走了许多弯路——从一个檐头起，打结，顺墙而下，一步一步向前爬，小心翼翼，翘起尾部，不让丝沾到地面的沙石或别的物体上，走过空地，再爬上对面的檐头，高度差不多了，再把丝收紧，以后也是如此。

点评：蜘蛛是勤奋、敏感、沉默而坚韧的昆虫。它虽然不会飞翔，但它能够把网编织在半空中。它的网制得精巧而规矩，八卦形张开，仿佛得到神助。这样的成绩，使人不由得想起那些沉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

默寡言、埋头耕作的人和一些深藏不露的智者。一个想成就一番事业的人，就应该是一个执着者。

6. 如果你只接受最好的，你就会经常得到最好的

有一个人经常出差，但常买不到列车坐票。可是无论长途短途，无论车上多挤，他总能找到座位。他的办法其实很简单，就是耐心地一节车厢一节车厢找过去。这个办法听上去似乎并不高明，但却很管用。每次，他都做好了从第一节车厢走到最后一节车厢的准备，可是每次他都用不着走到最后就会发现空位。他说，这是因为像他这样锲而不舍找座位的乘客实在不多。经常是在他落座的车厢里尚余若干座位，而在其他车厢的过道和车厢接头处，居然人满为患。他说，大多数乘客轻易就被一两节车厢拥挤的表面现象迷惑了，不大细想在数十次停站之中，从火车十几个车门上上下下的流动中蕴藏着不少提供座位的机遇；即使想到了，他们也没有那一份寻找的耐心。眼前一方小小立足之地很容易让大多数人满足，为了一两个座位背负着行囊挤来挤去有些人也觉得不值。他们还担心万一找不到座位，回头连个好好站着的地方也没有了。与生活中一些安于现状不思进取害怕失败的人，永远只能滞留在没有成功的起点上一样，这些不愿主动找座位的乘客大多只能在上车时最初的落脚之处一直站到下车。

点评：自信、执着、富有远见、勤于实践，会让你握有一张人生之旅的永远的坐票。

7. 阻碍我们去发现、去创造的，仅仅是我们心理上的障碍和思想中的顽石

从前有一户人家的菜园里摆着一块大石头，宽度大约有40公分，高度有10公分。到菜园的人，不小心就会踢到那一颗大石

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

头，不是跌倒就是擦伤。儿子问："爸爸，那颗讨厌的石头，为什么不把它挖走？"爸爸这么回答："那块石头从你爷爷时代就一直放到现在了，它的体积那么大，也许埋得很深，不知道要挖到到什么时候，没事无聊挖石头，不如走路小心一点，还可以训练你的反应能力。"

过了几年，这块大石头留到下一代，当时的儿子娶了媳妇，当了爸爸。有一天媳妇气愤地说："爸爸，菜园那块大石头，我越看越不顺眼，改天请人搬走好了。"爸爸回答说："算了吧，那块大石头很重的，可以搬走的话在我小时候就搬走了，哪会让它留到现在啊？"媳妇心底非常不是滋味，那块大石头不知道让她跌倒多少次了。

有一天早上，媳妇带着锄头和一桶水，将整桶水倒在大石头的四周。十几分钟以后，媳妇用锄头把大石头四周的泥土挖松。她原以为可能要挖一天，却没想到十几分钟就把石头挖出来了，一看才知道，这块石头没有想像的那么大，都是被那个巨大的外表蒙骗了。

点评：你抱着下坡的想法去爬山，肯定爬不上去。如果你觉得世界沉闷而无望，那是因为你自己沉闷无望。要想改变你心中的世界，必先改变你自己的心态。冲破陈旧的围墙走出去一看，才知道外面是一个崭新的世界。

8. 忘我能创造奇迹

很久以前，瑞典的一个富豪人家生下了一个女儿。然而不久，孩子染患了一种无法解释的瘫痪症，丧失了走路的能力。

一次，女孩和家人一起乘船旅行。船长的太太给孩子讲船长有一只天堂鸟，她被这只鸟的描述迷住了，极想亲自看一看。于是保姆把孩子留在甲板上，自己去找船长。孩子耐不住性子等待，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

她要求船上的服务生立即带她去看天堂鸟。那服务生并不知道她的腿不能走路，而只顾带着她一道去看那只美丽的小鸟。奇迹发生了，孩子因为过度的渴望，竟忘我地拉住服务生的手慢慢地走了起来。从此，孩子的病便痊愈了。女孩子长大后，又忘我地投入到文学创作中，最后成为第一位荣获诺贝尔文学奖的女性，也就是茜尔玛·拉格萝芙。

点评：很多创业者之所以能获得成功，是因为他们对自己事业的痴迷程度达到了忘我的境界，是不折不扣的全身心投入。忘我是走向成功的一条捷径，只有在这种状态中，人才会超越自身的束缚，释放出最大的能量。

9. 乐观者在危难中看到机会，悲观者在机会中看到危难

父亲欲对一对孪生兄弟作“性格改造”，因为其中一个过分乐观，而另一个则过分悲观。一天，他买了许多色泽鲜艳的新玩具给悲观孩子，又把乐观孩子送进了一间堆满马粪的车房里。

第二天清晨，父亲看到悲观孩子正泣不成声，便问：“为什么不玩那些玩具呢?”“玩了就会坏的。”孩子仍在哭泣。父亲叹了口气，走进车房，却发现那乐观孩子正兴高采烈地在马粪里掏着什么。“告诉你，爸爸。”那孩子得意洋洋地向父亲宣称，“我想马粪堆里一定还藏着一匹小马呢!”

点评：乐观与悲观是个心态问题。乐观者看到的是油炸圈饼，悲观者看到的却是一个窟窿。容易产生悲观情绪的人不适合创业。

10. 对于那些害怕危险的人，危险无处不在

有一天，龙虾与寄居蟹在深海中相遇，寄居蟹看见龙虾正把自己的硬壳脱掉，只露出娇嫩的身躯。寄居蟹非常紧张地说：“龙虾，你怎可以把唯一保护自己身躯的硬壳也放弃呢？难道你不怕

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有大鱼一口把你吃掉吗？以你现在的情况来看，连急流也会把你冲到岩石去，到时你不死才怪呢？”龙虾气定神闲地回答：“谢谢你的关心，但是你不了解，我们龙虾每次成长，都必须先脱掉旧壳，才能生长出更坚固的外壳，现在面对的危险，只是为了将来发展得更好而作出准备。”寄居蟹细心思量一下，自己整天只找可以避居的地方，而没有想过如何令自己成长得更强壮，整天只活在别人的护荫之下，难怪永远都会限制自己的发展。

点评：无论做什么事都有风险，创业更不例外。风险来了，你挺过去了，你就变得更加强壮。就是你在国营大企业工作，表面上稳稳当当，其他不说，至少你也冒着自己的才能被扼杀的风险。

11. 软水穿透硬石，坚持不懈而已

有个年轻人去微软公司应聘，而该公司并没有刊登过招聘广告。见总经理疑惑不解，年轻人用不太娴熟的英语解释说自己是碰巧路过这里，就贸然进来了。总经理感觉很新鲜，破例让他一试。面试的结果出人意料，年轻人表现糟糕。他对总经理的解释是事先没有准备，总经理以为他不过是找个托词下台阶，就随口应道：“等你准备好了再来试吧”。

一周后，年轻人再次走进微软公司的大门，这次他依然没有成功。但比起第一次，他的表现要好得多。而总经理给他的回答仍然同上次一样：“等你准备好了再来试。”就这样，这个青年先后5次踏进微软公司的大门，最终被公司录用，成为公司的重点培养对象。

点评：坚持不是盲目的坚持，每试一次都应该前进一步，最后的成功是这一步步积累而成的。如果我们在人生旅途遇到了沼泽和荆棘；如果我们眼前总是山重水复，却不见柳暗花明；如果

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们前行的步履总是沉重、蹒跚；如果我们虔诚的信念被世俗的尘雾缠绕，而不能自由翱翔……我们就应该以勇敢者的气魄，坚定而自信地对自己说一声“再试一次！”再试一次，你就有可能达到成功的彼岸！

12. 上帝给予了天分，勤奋将天分变为天才

曾国藩是中国历史上最有影响的人物之一，其实他小时的天赋并不高。有一天他在家读书，对一篇文章重复了不知道多少遍，却始终记不住。这时候他家来了一个贼，潜伏在他的屋檐下，希望等读书人睡觉之后捞点好处。可是等啊等，就是不见他睡觉，一直翻来复去地读那篇文章。贼人大怒，跳出来说，“这种水平还读什么书！”然后将那文章背诵一遍，扬长而去！

贼人是很聪明，至少比曾先生要聪明，但是他只能成为贼，而曾先生却成了众人钦佩的人。

“勤能补拙是良训，一分辛苦一分才。”那贼的记忆力真好，听过几遍的文章都能背下来，而且很勇敢，见别人不睡觉居然还跳出来大怒，教训曾先生之后，还要背书，扬长而去。但遗憾的是，他名不见经传。曾先生后来启用了一大批人才，按说这位贼人与曾先生有一面之交，大可去施展一二，可惜，他的天赋没有加上勤奋，变得不知所终。

点评：再聪明的人，不勤奋，不踏踏实实地去做事，最后将一事无成。须知成功和辛勤的劳动是成正比的，有一分劳动就有一分收获，日积月累，从少到多，奇迹就可以被创造出来。

13. 只有一个洞穴的老鼠很快被捉

在一个漆黑的晚上，老鼠首领带领小老鼠出外觅食，在一家人的厨房里，垃圾桶中有很多剩余的饭菜，对于老鼠来说，就好

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

像人类发现了宝藏。正当老鼠们准备大吃一顿时，突然传来了一阵令它们肝胆俱裂的声音，那就是一头大花猫的叫声。它们震惊之余，更各自四处逃命，但大花猫绝不留情，不断穷追不舍，终于有两只小老鼠躲避不及，被大花猫捉住。正当猫要吞噬它们时，突然传来一连串凶恶的狗吠声，令大花猫手足无措，狼狈逃命。

大花猫走后，老鼠首领从垃圾桶后面走出来说："我早就对你们说过，多学一种语言有利无害，这不，又救了你们一命。"

点评：人活一辈子要学一辈子，才能与时俱进，不落后于飞速发展的社会。创业者应记住：多掌握一门手艺，才会多一条路。

14. 任何一个障碍，都会成为一个超越自我的契机

有一天，一头猛狮来到了天神面前："我很感谢你赐给我如此雄壮威武的体格、如此强大无比的力气，让我有足够的能力统治这整座森林。"天神听了，微笑地问："这恐怕不是你今天来找我的目的，有什么事儿，直说吧！"狮子轻轻吼了一声，说："天神真是了解我啊！我今天来的确是有事相求。因为尽管我的能力再好，但是每天鸡鸣的时候，我总是会被鸡鸣声给吓醒。神啊！祈求您，再赐给我一个力量，让我不再被鸡鸣声给吓醒吧！"天神笑道："你去找大象吧，它会给你一个满意的答复的。"狮子兴匆匆地跑到湖边找大象，还没见到大象，就听到大象跺脚所发出的"砰砰"响声。狮子加速地跑向大象，问："你干嘛发这么大的脾气？"大象拼命摇晃着大耳朵，吼着："有只讨厌的小蚊子，钻进了我耳朵里，痒得我难受死了。"狮子离开了大象，心里暗自想着："原来体型这么巨大的大象，还会怕那么瘦小的蚊子，那我还有什么好抱怨的呢？毕竟鸡鸣也不过一天一次，而蚊子却是不停地骚扰着大象，这样想来，我可比他幸运多了。"

狮子一边走，一边回头看着仍在跺脚的大象，似乎明白了天

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

神的用意，它想，以后鸡鸣时，我就权当做鸡是在提醒我该起床了，如此一想，鸡鸣声对我还是一件好事。

点评：有些人在生活中稍微遇上一点不顺的事，就会习惯性地抱怨老天亏待了他，进而祈求老天赐给他更多的力量，以帮助他度过难关。但实际上，老天是最公平的，就像它对狮子和大象一样，每个困境都有其存在的正面价值。

15. 在大海上航行的船没有不带伤的

英国劳埃德保险公司曾从拍卖市场买下一艘船，这艘船1894年下水，在大西洋上曾138次遭遇冰山，116次触礁，13次起火，207次被风暴扭断桅杆，然而它从没有沉没过。劳埃德保险公司基于它不可思议的经历及在保费方面带来的可观收益，决定把它从荷兰买回来捐给国家。现在这艘船就停泊在英国萨伦港的国家船舶博物馆里。不过，使这艘船名扬天下的却是一名来此观光的律师。当时，他刚打输了一场官司，委托人于不久前自杀了。尽管这不是他的第一次失败辩护，也不是他遇到的第一例自杀事件，然而，每当遇到这样的事情，他总有一种负罪感。他不知该怎样安慰这些在生意场上遭受了不幸的人。当他在萨伦船舶博物馆看到这艘船时，忽然有一种想法，为什么不让他们来参观参观这艘船呢？于是，他就把这艘船的历史抄下来和这艘船的照片一起挂在他的律师事务所里。每当商界的委托人请他辩护，无论输赢，他都建议他们去看看这艘船。它使人们知道：在大海上航行的船没有不带伤的。

点评：创业应该有不是一帆风顺的心理准备，就是屡遭挫折，也应该坚强地挺住，勇敢地朝着既定目标前进，一直到达成功的彼岸。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

16. 人生必须渡过逆流才能走向更高的层次

有一天某个农夫的一头驴子，不小心掉进一口枯井里，农夫绞尽脑汁想办法救出驴子，但几个小时过去了，驴子还在井里痛苦地哀嚎着。最后，这位农夫决定放弃，他想这头驴子年纪大了，不值得大费周章去把它救出来，不过无论如何，这口井还是得填起来。于是农夫便请来左邻右舍帮忙一起将井中的驴子埋了，以免除它的痛苦。

大家一铲一铲地将泥土铲进枯井中。当这头驴子了解到自己的处境时，哭得很凄惨。但出人意料的是，一会儿之后这头驴子却安静下来了。农夫好奇地探头往井底一看，出现在眼前的景象令他大吃一惊：当铲进井里的泥土落在驴子的背部时，驴子很快将泥土抖落在一旁，然后站到铲进的泥土堆上面。就这样，驴子将大家铲倒在它身上的泥土全数抖落在井底，然后再站上去。很快地，这只驴子便得意地上升到井口，然后在众人惊讶的表情中快步地跑开了。

点评：人生也好，创业也好，有时候难免会陷入“枯井”里，各式各样的“泥沙”会从我们的头顶倾盆而下，而要想从这种状态中解脱，就得像这驴子一样，抖掉“泥沙”，然后站到上面去！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一块钱也能创业

小本投资创业指南

本书从小本创业的实际情况出发，对创业前的各项准备工作、如何选择项目、运作技巧、赢利方法以及创业的经验等方面作了通俗、生动的介绍。其中有不少新鲜的作法，令人耳目一新，茅塞顿开。这些创业方法和赢利绝招都来源于成功人士的经验总结和作者的切身体会，可操作性强。无论是下岗工人、刚毕业的大学生、复员军人、『下海』人员，还是漂泊异乡的打工仔，只要你想创业，都会从本书中获得极有价值的真知灼见。

ISBN 7-80109-954-0

9 787801 099549 >

ISBN 7-80109-954-0/C · 32

定价：28.00元